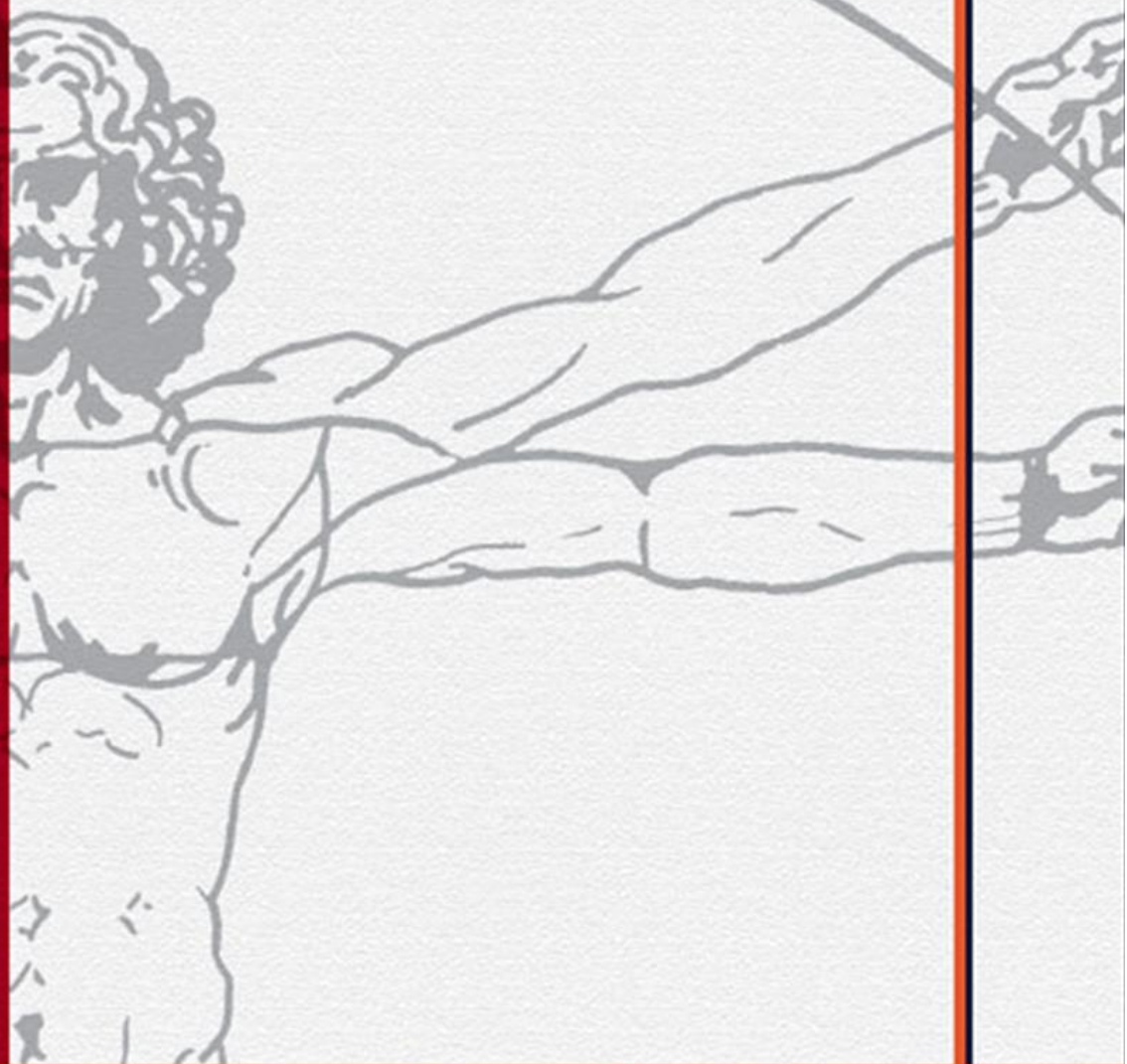


Q&D
Quaderni per la didattica

Nicola Spinosi

Invito alla Psicologia sociale



Firenze University Press



QUADERNI PER LA DIDATTICA

— 13 —

QUADERNI PER LA DIDATTICA

1. Roberto Virgili, *La via della seta*, 2001
2. Salvatore Cesario, Chiara Fredianelli, Alessandro Remorini, *Un pacchetto evidence based di tecniche cognitivo-comportamentali sui generis*, 2002
3. Simone Guercini, Roberto Piovan, *Schemi di negoziato e tecniche di comunicazione per il tessile e abbigliamento*, 2003
4. Alessandro Bertirotti, *L'uomo, il suono e la musica*, 2003
5. Fabio Bertini, *Lezioni per i moduli di Storia Contemporanea. Primo modulo*, 2003
6. Fabio Bertini, *Lezioni per i moduli di Storia Contemporanea. Secondo modulo*, 2003
7. Luciana Lazzaretti, Giancarla Brusoni, *Ricerca empirica e management: il contributo delle metodologie statistiche*, 2003
8. Nicola Spinosi, *Wir Kinder: la questione del potere delle relazione adulti/bambini*, 2004²
9. Salvatore Cesario, *L'ultima a dover morire è la speranza: tentativi di narrativa autobiografica e di autobiografia assistita*, 2003
10. Marta Chevanne, *Appunti di Patologia Generale*, 2004
11. Nicola Spinosi, *Critica sociale e individuazione*, 2004
12. Paola Puma, *Disegno dell'architettura: appunti per la didattica*, 2004

NICOLA SPINOSI

Invito alla Psicologia sociale

Firenze University Press
2005

Invito alla Psicologia sociale / Nicola Spinosi. — Firenze : Firenze university press, 2005.

(Quaderni per la didattica / Università degli Studi di Firenze, 13)

<http://digital.casalini.it/888453237X>

Stampa a richiesta disponibile su <http://epress.unifi.it>

ISBN 88-8453-237-X (online)

ISBN 88-8453-238-8 (print)

302 (ed. 20)

Psicologia sociale

© 2005 Firenze University Press

Università degli Studi di Firenze
Firenze University Press
Borgo Albizi, 28, 50122 Firenze, Italy
<http://epress.unifi.it/>

Printed in Italy

SOMMARIO

PREMESSA	I
CAPITOLO I. IDEE	3
1. Scuole psicologiche	3
2. Psicologia sociale e Sociologia	22
CAPITOLO II. LA RICERCA IN PSICOLOGIA SOCIALE	27
1. Metodi teoretico-critici	27
2. Studi sul campo	28
3. Esperimenti	31
4. Raccolta dati sul campo	36
5. In sintesi e per concludere	40
CAPITOLO III. GLI EFFETTI DELLE SITUAZIONI SOCIALI	43
1. Conformismo	43
2. Innovazione	46
3. Obbedienza, dissenso, disobbedienza	48
4. “Deindividuazione” e “polarizzazione”	50
CAPITOLO IV. GLI ATTEGGIAMENTI (E I COMPORAMENTI)	53
1. Atteggiamenti e comportamenti	53
2. La modificazione degli atteggiamenti. L'esempio della pubblicità	54
3. Dissonanze tra atteggiamenti e comportamenti	56
CAPITOLO V. LA COMUNICAZIONE	61
1. Modi	61
2. Oggetti della comunicazione	63
3. Tutto è comunicazione?	65
4. La conversazione	66
5. “Nativi” e “non nativi”	69
CAPITOLO VI. LA COGNIZIONE	73
1. La cognizione “difettosa”	73
2. Attribuzioni causali	74
3. Stereotipi (e pregiudizi)	76
4. Per concludere	78

CAPITOLO VII. LO SVILUPPO SOCIALE INFANTILE	79
1. Sviluppo sociale infantile come processo “unidirezionale”	79
2. Sviluppo sociale infantile come processo “mutuale”	80
3. Famiglia e sviluppo sociale infantile	82
CAPITOLO VIII. MALATTIA/SALUTE	85
1. Stress e malattia	85
2. Vissuti di malattia	88
3. Sostegno sociale e prevenzione	89
4. La salute mentale	90
5. Sostegno sociale e “malattia” mentale	91
CAPITOLO IX. LA SOLIDARIETÀ	93
1. Solidarietà, suoi impedimenti, sue motivazioni	93
2. Solidarietà organizzata e volontaria	96
3. L'auto aiuto	97
CAPITOLO X. LA VIOLENZA	101
1. La teoria frustrazione-aggressività	102
2. La violenza delle armi	103
3. Modelli distruttivi	104
4. Violenza di gruppo	105
CAPITOLO XI. TRA GRUPPO E GRUPPO	111
1. Rapporti interpersonali, rapporti intergruppi	111
2. Noi/Loro	113
3. Relazioni intergruppi dal punto di vista culturale ed economico. Interventi	116
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	119
1. Opere scientifiche	119
2. Riviste, periodici	123
3. Narrativa	124

PREMESSA

Psicologia sociale. Dare più importanza al sostantivo (“psicologia”), o all’aggettivo (“sociale”)? Naturalmente contano sia l’uno sia l’altro. Ma come, quanto, e quando? Tra i “classici” Le Bon (*Psicologia delle folle*, 1895) è un sostenitore dell’aggettivo, Freud (*Psicologia delle masse e analisi dell’io*, 1921) del sostantivo. Meno lontano nel tempo Lewin dà importanza non solo alla *socialità*, ma anche alla Società e alla Storia, presenti nel “qui e ora” dell’esperienza dell’individuo (e del gruppo). Tajfel sostiene che i fattori psicologici individuali tendono a contare sempre di meno, sostituiti da fattori d’appartenenza grupppale, via via che osserviamo la dimensione della socialità allargarsi. L.Ross e R.Nisbett, in un notevole libro del 1991, *La persona e la situazione*, rilevano il potere delle *situazioni sociali*, e decisamente mettono in crisi l’immagine tradizionale della psicologia, che vuole la personalità individuale come “fabbrica” dell’agire.

“Agiamo” secondo ciò che la situazione ci consente, pare: non tanto nei termini di “ciò che siamo”, quanto nei termini che l’ambiente ci propone o impone. Tra essere e fare dunque, sono all’opera tensioni e distensioni che volta per volta c’interrogano su chi siamo.

Dedico questo libro ai principianti svegli, magari per andare oltre l’esame — gl’indirizzi utili non mancano.

CAPITOLO I

IDEE

È il caso di precisare che, se di alcune scuole si può parlare al passato, non è avvenuto né avviene certo che l'affermarsi di una scuola nuova sostituisca quelle affermatesi in precedenza: non di sostituzioni si tratta, ma di affiancamenti e di trasformazioni.

I. SCUOLE PSICOLOGICHE

Ciò premesso, è ragionevole ricordare le scuole di pensiero e ricerca psicologica che nel corso del Novecento hanno avuto maggiore e consolidata importanza: esse sono la psicanalisi (o psicoanalisi che dir si voglia), il comportamentismo, la psicologia della Gestalt (in tedesco “forma”), il cognitivismo e la psicologia culturale.

1.1. Psicanalisi

Sul fondatore della psicanalisi, S. Freud (1856-1939), è stato efficacemente scritto che “alcuni apprezzano il (suo) linguaggio pittoresco: sono attratti dalla sua abilità di far riferimenti letterari e mitologici per rendere accessibili nozioni astruse, e dal suo talento nel rigirare una frase o nel creare un’immagine letteraria per illuminare un punto oscuro al lettore. I suoi scritti hanno una stimolante qualità letteraria, cosa ben rara fra gli scienziati (...). Molti trovano i concetti freudiani affascinanti e sensazionali. Naturalmente, il sesso è un argomento seducente e di grande effetto (...). L’aggressività e l’impulso distruttivo suscitano quasi altrettanto interesse del sesso. È naturale, perciò, che la gente sia attratta dagli scritti di Freud” (Hall e Lindzey, 1957).

Si può senz’altro sostenere che la psicanalisi (ovviamente non limitata a Freud, Freud essendone tuttavia la fonte e l’origine) abbia avuto, ai suoi tempi, più successo all’esterno del mondo psicologico accademico che non al suo interno: più successo tra psichiatri (Shorter, 1997), letterati e filosofi

(David, 1966), che non tra gli psicologi intenti a fare della psicologia un sapere scientifico paragonabile al sapere delle scienze naturali.

Il fatto è che la psicanalisi, come suggeriscono Hall e Lindzey, e come in anni meno lontani ha mostrato A. Gruenbaum (1984), patisce di almeno due seri difetti: è una “cattiva” teoria in quanto “molte sue parti non hanno né possono avere conseguenze praticamente osservabili”, inoltre non è stata “sostanziata mediante procedimenti scientificamente rispettabili”.

Per quanto, secondo Hall e Lindzey, tutte le teorie psicologiche “lascino a desiderare in fatto di prova scientifica”, molte teorie psicanalitiche indubbiamente, oltre a essere talvolta costruzioni metafisiche (e infatti in Freud s’incontra il concetto di “metapsicologia”, insieme di costrutti teorici lontani dall’esperienza), appaiono troppo facili da verificare e troppo difficili da falsificare.

Una domanda che può porsi il lettore critico di testi psicanalitici è la seguente: “Come fa” l’autore a sostenere quel che sostiene?

Il metodo psicanalitico si basa molto su quel tipo di inferenza, l’induzione, che muove dal particolare (il caso clinico, per lo più) per spingersi verso il generale, peccato che poi gli manchino gli strumenti per valutare rigorosamente l’attendibilità dei risultati ottenuti. Se molte teorie psicologiche “lasciano a desiderare” in fatto di scientificità, quelle psicanalitiche lasciano a bocca asciutta, a meno di non voler separare la psicanalisi dall’ambito delle scienze, ma non è certo quello cui Freud mirava, anzi: egli temeva che la sua creazione diventasse una “visione del mondo”, com’è invece avvenuto per effetto della fama psicanalitica.

Altra questione è: deve la psicanalisi avere come modello le scienze naturali?

Se la risposta è “sì”, temiamo che non solo la psicanalisi, tra le psicologie, debba essere esclusa dall’ambito delle scienze. Al massimo, con Gruenbaum, la psicanalisi avrebbe il diritto di esser definita una “cattiva” scienza, anche se non infalsificabile come voleva Popper: per esempio l’etnologo Malinowski, con i suoi studi sui popoli cosiddetti primitivi, documentò che il “complesso edipico”, chiave di volta della teoria psicanalitica, non è universale, dunque falsificando la teoria.

Se la risposta è “no”, allora la psicanalisi ha diritto di essere considerata una delle scienze “dello spirito”, come si diceva una volta, ciò che ci

riporta al filosofo tedesco W. Dilthey, (1833-1911), secondo il quale le “scienze dello spirito” devono avere come oggetto l’esperienza interna, vissuta, dell’uomo.

Antiquariato a parte, se la risposta è: “No, la psicanalisi non deve avere come modello le scienze naturali”, allora essa si dovrà guardare come uno strumento interpretativo (ermeneutico) della soggettività individuale, logicamente molto condizionato dall’abilità, anche narrativa, di chi lo adopra.

Un altro problema della psicanalisi è il proliferare di teorie, prima e dopo la morte di Freud, anche fortemente modificate rispetto a quelle del fondatore, ma non perciò esplicitamente concorrenziali, ciò che sarebbe normalissimo in campo scientifico. Come ha mostrato M. Eagle (1984) non pochi autori psicanalitici attuano compromessi tra le loro teorizzazioni e quelle di Freud, pur di non mettersi o trovarsi fuori dalla istituzione psicanalitica. Il risultato di questo fenomeno è che il termine “psicanalisi”, significando troppo, rischia di non significare più nulla.

Tra coloro che non hanno ceduto all’accennato compromesso merita ricordare C.G. Jung (1875-1961) e J. Lacan (1901-1981), fondatori di scuole alternative rispetto all’istituzione psicanalitica. Entrambi psichiatri, entrambi coinvolti con le idee di Freud, qui possono essere ricordati per ciò che, di interesse culturale, hanno introdotto nell’ambito delle teorie psicanalitiche.

Il concetto di “inconscio collettivo”, riferibile a miti, simboli, archetipi, costituenti come un sostrato religioso-culturale umano comune a tutti gli uomini, fa di Jung un autore ancora leggibile in rapporto a scienze sociali come l’etnologia, l’antropologia culturale e la psicologia culturale (McGuire e Hull, 1977).

L’idea lacaniana che l’inconscio sia “strutturato come un linguaggio” (Vegetti Finzi, 1986), la rilettura linguistico-retorica di molti concetti freudiani, la sottolineatura del fatto, innegabile, che, più che parlare, noi siamo parlati dalla nostra lingua, che quindi parzialmente ci determina, riferisce anch’essa, a suo modo, la dimensione psicologica a quella culturale.

Ma che cos’è la psicanalisi?

Nei termini di J. Laplanche e J.B. Pontalis (1967), che amplificano una definizione dello stesso Freud, essa è per prima cosa un metodo di

indagine consistente nell'esplicitazione del significato inconscio dei discorsi, delle azioni, dei sogni, fantasie e deliri, di un individuo; il metodo si fonda sulle "libere associazioni" dell'individuo, in altri termini sul parlare "senza riserve" del paziente in analisi, e sull'"attenzione fluttuante", cioè non forzata, dell'analista, ma può esercitarsi anche su prodotti come i testi narrativi, romanzi e racconti, per i quali non si ha di solito a disposizione qualcosa che sia paragonabile alle "libere associazioni" da parte degli autori.

La psicanalisi è per seconda cosa un tipo di psicoterapia basato sul metodo di cui sopra, in particolare sull'interpretazione, da parte dell'analista, delle "resistenze", del "transfert" e del "desiderio" che la persona in analisi manifesta nelle sue "libere associazioni", cioè sull'interpretazione delle ovvie difficoltà che la persona in analisi incontra nel seguire la prescrizione di parlare "senza riserve" (provare per credere), delle "proiezioni", attribuzioni cioè "inconsiamente" effettuate sulla figura dell'analista di significati appartenenti all'esperienza del paziente e ai suoi "desideri inconsci".

Infine la psicanalisi è un complesso di teorie psicologiche e psicopatologiche nel quale sono sistematizzati i dati ottenuti con il metodo suddetto.

In estrema sintesi la psicanalisi freudiana teorizza che l'individuo ha motivazioni, nei "discorsi" e nelle "azioni", largamente inconscie. In esse è centrale l'eros e il cosiddetto complesso edipico, consistente nelle manifestazioni e nelle conseguenze delle varie forme di rivalità e ostilità intercorrenti tra figli piccoli e genitori in fatto di desideri sessuali, diretti dai bambini (questo è il punto) in genere verso il genitore di sesso opposto, desideri evidentemente conflittuali e angoscianti, in quanto incompatibili con gli affetti che legano i bambini anche al genitore "rivale".

Ci sembra che due scritti di Freud abbiano interesse particolare, e non generico, dal punto di vista della psicologia sociale, *Psicologia delle masse e analisi dell'io* (1921) e *Il disagio della civiltà* (1929). Si tratta di saggi che vedono spiegate psicanaliticamente osservazioni generali non sistematiche fatte su oggetti alquanto imprecisati quali le masse, e sia pure "masse organizzate" come la chiesa e l'esercito, e sul "disagio" (se non "infelicità") dell'individuo "civilizzato".

Nel primo dei due saggi si trovano spunti teorici interessanti. Freud afferma che la psicologia individuale è “al tempo stesso, fin dall’inizio, psicologia sociale” (Freud, 1921). Nella vita psichica del singolo, scrive Freud, l’altro è regolarmente presente come modello, come oggetto, come soccorritore, come nemico. Nei fenomeni sociali possono essere inclusi i rapporti che il singolo istituisce, continua Freud, con i genitori, con i fratelli, con la persona amata, con il maestro e con il medico. In tali rapporti il singolo “subisce l’influsso di un’unica persona o di un numero assai limitato di persone, ognuna delle quali ha per lui acquistato un’importanza straordinaria”.

La “psicologia sociale” psicanalitica qui prende forma: vi sarebbe dunque una relazione fondamentale che come esperienza influisce sulle situazioni di vita del singolo e che da esse non può essere “recisa”, come invece gli studiosi che si sono occupati di psicologia delle masse prima di Freud hanno fatto.

Tra essi ricordiamo G. Le Bon, un poliedrico scrittore francese, che nel 1895 pubblicò *La psicologia delle folle*. Movendo dalla concezione, certo discutibile, di una “razionalità” dell’individuo isolato e dei suoi comportamenti, Le Bon, privo per altro di strumenti di osservazione sistematica delle folle da lui descritte, segnala in modo suggestivo *la differenza tra la psicologia individuale e la psicologia degli individui che si trovano mescolati nella folla* (Le Bon, 1985), nel senso della perdita della loro “razionalità” e del passaggio a una condizione di “automa” e “granello di sabbia in mezzo ad altri granelli di sabbia che il vento solleva a suo piacimento”. Nelle folle si genererebbe, secondo Le Bon, un’“anima collettiva” primitiva e barbarica, in esse regnerebbe l’unanimità, il dogmatismo, l’intolleranza e ovviamente l’irresponsabilità. La cosiddetta anima collettiva sarebbe il risultato di una sorta di “contagio mentale” che si verifica nelle folle passivamente abbandonate ai loro eventuali capi (Graumann, 1988).

Torniamo a Freud: “(...) Parlando di psicologia sociale o delle masse, è invalsa l’abitudine di prescindere da tali relazioni <originarie, con genitori, fratelli, ecc.> e di isolare, quale oggetto della ricerca, il simultaneo influsso esercitato sul singolo da un numero rilevante di persone alle quali egli è legato da qualcosa, ma che per molti aspetti possono essergli estranee. La psicologia delle masse considera quindi l’uomo singolo in quanto membro di una stirpe, di un popolo, di una casta, di un ceto sociale, di

un'istituzione, o in quanto elemento di un raggruppamento umano che a un certo momento e in vista di un determinato fine si è organizzato come massa. Recisa in tal modo una connessione naturale, è facile scorgere nei fenomeni che si manifestano in tali condizioni specifiche l'espressione di una pulsione specifica e ulteriormente irriducibile: la pulsione sociale (...). Possiamo però obiettare che ci sembra difficile attribuire al fattore numerico un'importanza tale da renderlo di per sé capace di suscitare nella vita psichica dell'uomo una pulsione nuova, altrimenti non operante. Proponiamo quindi, conclude Freud, per due altre possibilità: che la pulsione sociale non sia in effetti originaria e indecomponibile, e che gli esordi del suo sviluppo siano rintracciabili in un ambito più ristretto, quello della famiglia ad esempio" (Freud, 1921).

Freud pone dunque in discussione la decisività dei fattori situazionali, sociali e culturali, i quali dunque non sarebbero gli "ultimi" (i definitivi), essendo invece "ultimi" ed effettivamente originari i fattori *individuali*, cioè quelli legati alle esperienze avute dal singolo nella famiglia, e ricordiamo qui il complesso edipico. La psicologia delle masse dunque rinvia, secondo Freud, all'analisi dell'io.

La psicologia individuale, viene dunque da domandarsi, è davvero psicologia sociale, per Freud, oppure piuttosto egli *riduce* la psicologia sociale alla psicologia individuale?

Il disagio della civiltà (Freud, 1929) propone una teoria cara a Freud fin dai tempi del suo esordio, quella della infelicità (qui "disagio") come regola del vivere dell'individuo civilizzato. Freud distingue l'infelicità "nevrotica", oggetto della cura psicanalitica, dalla infelicità "normale". La visione freudiana sottolinea che noi cittadini del mondo civile di regola paghiamo le nostre innegabili conquiste in fatto di convivenza, di organizzazione sociale, di cultura e così via, con la repressione dell'eros. Dobbiamo rinunciare al soddisfacimento naturale delle nostre pulsioni erotiche, e non solo a quelle, quindi abbiamo continuamente a che fare con la frustrazione. Normalmente siamo infelici, o "a disagio", dunque; nel caso che la nostra "costituzione pulsionale" (Freud, 1929), cioè, diremmo, la forza delle nostre passioni, ci abbia reso inadatti alla rinuncia, cadiamo in preda alle "nevrosi".

Si comprende qui la ragione dell'etichetta di "pessimismo" che il pensiero freudiano reca su di sé, ma è più interessante riflettere sui linea-

menti generali di questa psicosociologia, che articola conflittualmente l'individuale con il sociale (inclusi in esso la cultura, l'arte, e la religione) tramite il concetto somatopsichico di pulsione — da non confondersi con il concetto di istinto.

Se è vero che noi esseri umani siamo sempre espressione di natura e cultura, Freud ne *Il disagio della civiltà* ha dato di ciò un quadro dinamico.

1.2. Comportamentismo

Il comportamentismo, o behaviorismo (dall'inglese *behavior*), è una psicologia radicalmente avversa a ciò che la comune rappresentazione sociale della psicologia comporta in termini di coscienza, inconscio, "introspezione", "profondità" o magari "abissi" della "psiche" e così via. Il successo del comportamentismo, indiscutibile ai suoi tempi nell'ambito della psicologia accademica, è testimoniato dalla fortuna enorme del termine "condizionamento". Tutti parliamo di "condizionamenti", magari in modo improprio, riferendosi alle ovvie influenze che nella vita di ogni giorno agiscono su di noi.

Non poco suggestiva è la scena originaria di questa psicologia ferreamente determinata in direzione della oggettività: ci riferiamo al famoso e quasi proverbiale "cane di Pavlov".

I.P. Pavlov (1849-1936), un fisiologo russo, avendo osservato che la salivazione dei suoi cani "cavia" avveniva spesso prima della ingestione del cibo (ciò ricorda l'umanissima "acquolina in bocca"), quando le bestiole vedevano la ciotola o ne udivano il rumore insieme all'avvicinarsi dell'inserviente, escogitò un esperimento. Ogni volta che al cane era data la carne, a tale "stimolo" naturale ("incondizionato") era associato il suono di un campanello, "stimolo condizionato". Era l'odore della carne a provocare salivazione ("risposta incondizionata"); ma l'associazione, il collegamento, tra stimolo incondizionato, il cibo, e stimolo condizionato, il suono del campanello, era ripetuta più volte, fino a quando il cane risultava stimolato dal solo suono del campanello. Il cane "rispondeva" anche in questo caso con la salivazione, in altri termini il condizionamento aveva provocato nel cane una sorta di apprendimento (o "forma di abitudine") per mezzo della modificazione di un riflesso naturale.

Tale spiegazione non necessita di congetture circa eventuali processi mentali, inosservabili, ad essa connessi. Non importa sapere che cosa il cane (o — allargando il discorso — l'uomo) pensano. Salivano, e tanto basta.

Il comportamentismo come visione della psicologia e come programma di ricerca inizia con J.B. Watson (1878-1958), nordamericano, prima accademico, in un secondo tempo attivo nell'ambito della pubblicità. L'apporto di Watson ci ricorda non solo la soluzione escogitata, secondo il mito, da Alessandro il Macedone, quando sconfisse l'insolubilità del famoso nodo di re Gordio, o "gordiano", tagliandolo e guadagnandosi, stando all'oracolo, il dominio dell'Asia. Ci ricorda anche un detto di L. Wittgenstein: sopra ciò di cui non si può parlare, bisogna tacere.

Secondo Watson (*La psicologia dal punto di vista del comportamentista*, 1913) gli psicologi devono distogliere la loro attenzione e osservazione dall'ambito della coscienza, in quanto esso è vago e difficile da descrivere in modo esatto, quindi frustrante dal punto di vista scientifico, e invece devono osservare il comportamento manifesto (cioè osservabile). Le funzioni psicologiche sono risposte a stimoli ambientali (cfr. Pavlov, già dal 1909 tradotto in inglese e quindi fruibile da tutti gli studiosi) in termini di attività di adattamento. La scienza "mentale" deve diventare scienza "fisica", la psicologia deve trasformarsi in direzione della fisiologia.

Se non è necessario sapere che cosa "fa" la mente, poiché l'obbiettivo della psicologia è "la previsione e il controllo del comportamento", non serve allo psicologo comportamentista neppure conoscere quanto è innato, cioè il patrimonio genetico del singolo, animale o uomo che esso sia. Logicamente non si nega che esista tale patrimonio, ma ciò che conta è l'ambiente, le abitudini che esso determina secondo lo schema stimolo-risposta. Per "ambiente" si deve intendere, soprattutto per l'uomo, l'insieme dei fattori sociali, inclusi quelli educativi.

Il "taglio" watsoniano può indurre qualche perplessità in relazione alla equiparazione tra animali e uomini, che sembra derivare appunto dall'enfasi su ciò che è solo e soltanto osservabile (dunque animali e uomo pari sono), prevedibile e controllabile. "Il comportamentismo, impegnato a individuare uno schema unitario della risposta animale, non fa alcuna distinzione fra l'uomo e il bruto (l'animale). Il comportamento dell'uomo, nonostante

tutta la sua perfezione e complessità, rappresenta solo una parte del piano d'indagine complessivo del comportamentista" (Watson, 1913).

È corretto nei confronti degli animali, scimmie, cani, topi e così via, metterli sullo stesso piano degli uomini, e, viceversa, è credibile una psicologia del comportamento umano basata su esperimenti compiuti su animali?

Evidentemente la risposta che diamo oggi è negativa, infatti, come osserva P. Amerio (1995) in merito a un usuale scenario sperimentale, "il comportamento di un uomo in un labirinto non può essere assimilato a quello di un topo", non solo perché il sistema nervoso umano non è quello del topo, come divergono i loro "corredi genetici", ma anche perché "sull'uomo sappiamo molte più cose che sul topo (...) sappiamo che pensa, astrae, categorizza, ipotizza, si proietta nel futuro (...)". Sappiamo anche che è capace di costruire labirinti.

Lo scopo scientifico, ma anche polemico, di Watson non vale, conclude Amerio, la finzione di non sapere ciò che invece sappiamo (sull'uomo) e di sapere ciò che non sappiamo (sul topo), e proprio la "psicologia sociale", che si occupa (ecco una definizione) dell'articolazione tra l'individuale e il collettivo (con il nodo di significati sociali e culturali che la caratterizza) sarebbe danneggiata da una simile impostazione. Come dire che è preferibile il "nodo gordiano" della complessità alla soluzione di Watson.

F.H. Allport, professore ad Harvard, autore nel 1924 di un testo dedicato alla psicologia sociale, ritiene che l'interesse degli psicologi dev'essere diretto sull'individuo singolo, di cui è necessario studiare il comportamento oggettivamente osservabile, e non le relazioni sociali. Le relazioni dell'individuo con il gruppo sono considerate da Allport inosservabili oggettivamente, inoltre il gruppo è visto solo come una "somma" di singoli individui.

Ciò che conta sono i condizionamenti dell'ambiente sociale sull'individuo, nei suoi primi anni, ai fini della socializzazione, e la "facilitazione sociale", cioè il miglioramento delle prestazioni individuali prodotto dalla presenza concreta degli altri individui: non c'è nessuna "mente" in comune tra i membri di un gruppo. Come Freud, Allport è, diremmo, un individualista. Il suo "sociale" è quantitativo, non qualitativo.

Torniamo agli esperimenti sugli animali. Se un topo rinchiuso dallo sperimentatore in una scatola, per caso muove una leva fissata a una delle pareti, e ciò fa cadere nella scatola un pezzettino di cibo, il topo apprende l'operazione utile a procurarsi il cibo. Il cibo fa da "rinforzo" all'azione di muovere la leva. Se, come abbiamo visto, Pavlov condizionava il cane associando allo stimolo naturale (incondizionato) lo stimolo condizionato del suono di un campanello, e il cane apprendeva a salivare udendo il suono, B.F. Skinner (1904-1990) — di lui ora ci occupiamo — aspetta che il suo topo risponda spontaneamente e quindi potenzia tale risposta tramite il cibo. Nel mondo psicologico circolava a questo proposito una storiella: il mio psicologo, dice un topo a un altro topo, è condizionato. Ogni volta che premo la leva, lui mi dà un pezzettino di cibo (Thomson, 1972).

Se il tipo di condizionamento pavloviano è noto come comportamento classico, quello proposto da Skinner è noto come comportamento operante (o strumentale). Secondo Skinner, nordamericano, professore in varie università inclusa Harvard, l'apprendimento e l'adattamento, dunque il comportamento, anche umano, dipendono dal modo in cui le risposte sono condizionate da stimoli che fanno da "rinforzo". Skinner si ispira alla cosiddetta legge dell'effetto di E.L. Thorndike (1874-1949); gli animali apprendono quelle risposte che hanno come *effetto* delle ricompense, e non quelle che hanno come *effetto* una forma di punizione. L'effetto della risposta sull'animale stesso è dunque il fattore che di più condiziona la tendenza dell'animale ad apprendere o a non apprendere (Thomson, 1972). Tutti abbiamo notato che il domatore concede al suo animale un premio, per esempio uno zuccherino, al termine dell'esercizio circense, ma abbiamo notato anche la frusta o la verga.

Un manager d'azienda, per tornare a Skinner, potrebbe rinforzare il "comportamento lavorativo" dei dipendenti con salari soddisfacenti e condizioni di lavoro buone. La produttività e la diminuzione di fenomeni da qualcuno deprecati, come l'assenteismo o gli scioperi, sarebbero le risposte ai "rinforzi" dati dalla dirigenza aziendale. Anche in questo senso sindacale-aziendale il comportamento è osservabile, prevedibile e controllabile, e dipende dall'ambiente, da ciò che "opera" l'ambiente (sociale).

In Skinner era attiva una passione riformatrice, dunque il comportamentismo non aveva come meta solo il metodo scientifico, ma anche

l'obbiettivo d'incidere sulla vita quotidiana delle persone. Di Skinner ricordiamo *Scienza e comportamento*, del 1953, e *Walden due. Utopia per una nuova società*, del 1948.

Il radicalismo comportamentista nel corso del tempo andò attenuandosi, infatti se già la rinuncia a occuparsi della funzione della coscienza, nello schema stimolo-risposta (S-R), era da considerarsi con perplessità, diveniva insostenibile fingere che il concreto sistema nervoso centrale non contasse nella mediazione tra lo stimolo ambientale e la risposta comportamentale. Le scienze neurologiche andavano dimostrando che il sistema nervoso è attivo sempre e influisce sul comportamento anche indipendentemente dagli stimoli, i quali ultimi per altro non sono quel che sono, ma vengono mediati, inoltre mediati, c'è da credere, non nello stesso modo da uomini, topi o cani, che hanno sistemi nervosi tra loro differenti (Amerio, 1995).

Revisori del comportamentismo S-R sono da considerare D. Hebb, il quale propone un modello S-O-R: stimolo-organismo-risposta, dove per organismo si deve intendere il sistema nervoso (1949); ed E. Tolman, il quale sostiene che il comportamento non è determinato solo dagli stimoli, ma anche dagli scopi dell'organismo animale (1951 — anche Tolman fu uno sperimentatore su topi). Il rapporto intenzionale tra il comportamento e la sua meta implica considerazioni di tipo cognitivo, infatti si parla di “mappe cognitive” (Amerio, 1995).

Tanto basta a mostrare come il comportamentismo, successivamente “neocomportamentismo”, abbia aperto la strada alla “riscoperta della mente”. Troppo ingenua (per quanto molto incisiva) pare essere stata dunque l'idea skinneriana del cervello come “scatola nera” di cui lo psicologo non deve occuparsi, dovendo occuparsi solo di ciò che ambientalmente (socialmente) stimola l'individuo provocandone per mezzo dell'apprendimento i comportamenti.

Alle teorie comportamentistiche dobbiamo anche lo studio sull'aggressività di J. Dollard e N. Miller (1939), certo un contributo non trascurabile, tra l'altro consistente in un'ibridazione ingegnosa con la psicanalisi. Dollard e Miller studiarono la “frustrazione” e le sue conseguenze secondo lo schema S-R, dove lo “stimolo” è la frustrazione e

la “risposta” è l’aggressività (Hall e Lindzey, 1957), cosa che il primo Freud, sostenitore della tensione tra principio di piacere e principio di realtà, avrebbe sottoscritto.

Miller e Dollard successivamente studiarono anche l’imitazione: i bambini imitano gli adulti, si adeguano, e ricevono “rinforzi” positivi o negativi: è un modo, questo, di interpretare il processo educativo, e di potenziarlo. La “socializzazione” è dunque apprendimento sociale di risposte, è abitudine a risposte che seguono a stimoli anche educativi, nel senso comportamentistico di condizionamento operante.

1.3. Psicologia della *Gestalt*

Un autore, a più di cinquanta anni dalla morte, ancora “ritrovato” e “riletto” è il tedesco K. Lewin (1890-1947). Lewin, ebreo, fu costretto a lasciare il suo paese per sfuggire alla persecuzione nazista e, come molti altri intellettuali, scienziati e artisti (insieme naturalmente alle persone comuni), emigrò negli Stati Uniti (1932). Il suo bagaglio teorico era quello della “scuola” della *Gestalt* (in tedesco “forma”, “figura”), un insieme di studi sulla percezione visiva che sembra incompatibile con la psicologia sociale, mentre è suggestivo al massimo là dove propone che la *Gestalt* è qualcosa di “diverso” e “maggiore” della cosiddetta somma delle parti che la compongono.

Una *Gestalt* percettiva, cioè una figura, secondo i gestaltisti, si impone alla visione in modo globale. “In particolare le illusioni ottiche (...) possono effettivamente essere spiegate (...) solo se si ammette che la struttura d’insieme abbia delle qualità non possedute separatamente da ciascuno degli elementi”. (Pewzner e Braunstein, 1999).

Ora, basta pensare a un gruppo come a una *Gestalt*, a un tutto, le cui “parti”, i membri, contano non in quanto singoli, ma come insieme, per capire quali potenzialità psicologico-sociali scaturivano dal bagaglio di Lewin.

Incidentalmente e per esempio: noi possiamo pensare alle *parole* come a “gruppi” di lettere, e notare come sia la loro struttura d’insieme a essere significativa, tanto è vero che, mutandola per mezzo di anagrammi, cambia il significato: le lettere “a” “m” “o” “r” (qui in ordine alfabe-

tico) danno luogo alla parola “amor”, ma, anagrammate, si trasformano, tra le altre, nelle parole “ramo”, “orma” e, naturalmente, “roma”. D'altra parte la sostituzione di una lettera sola in una parola come “minestra” dà luogo a una *gestalt* completamente diversa: “finestra”.

Se torniamo ai gruppi costituiti da persone, certo le trasformazioni possibili non saranno tanto radicali come nel caso dei “gruppi” costituiti da lettere, ma è suggestivo almeno pensare che le stesse persone possono dar luogo, a seconda del loro ruolo, a gruppi qualitativamente abbastanza diversi.

A Lewin dobbiamo, oltre al decisivo concetto metodologico-teorico di “teoria di campo” (*field-theory*), il concetto di “ricerca attiva” (*action research*) e il celebre concetto di “dinamica di gruppo”.

La teoria di campo è un metodo di ricerca e insieme di rappresentazione (Amerio, 1995) che guarda alla configurazione (un altro significato del termine tedesco *Gestalt*) di un “campo” (la situazione psicologica in cui avviene qualcosa a uno o più individui) le cui componenti, anche non immediate nello spazio e nel tempo, cioè lontane, stanno in reciproca e dinamica interrelazione e interdipendenza. “Qui e ora”, non una volta per tutte, cioè non staticamente, le componenti del campo configurano una *Gestalt* che rende di conseguenza piuttosto inaffidabili rilevazioni come per esempio quelle statistiche e in effetti psicologizza le forze sociali in atto, togliendo dunque loro la “oggettività” e la pertinenza a settori scientifici diversi da quello psicologico-sociale (sociologia, politica, economia, storia).

La ricerca attiva si riferisce alla prassi trasformativa che coinvolge studiosi e persone oggetto di studio in un fare comune relativo a un problema di interesse sociale, per esempio i pregiudizi, lo stile di leadership nei gruppi eccetera. In altri termini con l'idea della ricerca attiva Lewin lega il teorizzare al fare.

La dinamica di gruppo. Come già accennato il gruppo è per Lewin tutt'altro che una “somma” di individui; è invece qualcosa “di più” (diremmo che l'idea lewiniana — e gestaltica — permette di pensare che la quantità sia trasformabile in qualità): è una totalità di elementi formata dai suoi membri, che stanno in rapporto di interdipendenza non statico, ma dinamico.

Alcune delle opere di Lewin sono: *Teoria dinamica della personalità*, del 1931, *I conflitti sociali*, del 1948, e *Teoria e sperimentazione in psicologia sociale*, del 1951.

La psicologia della Gestalt, i cui principali rappresentanti sono M. Wertheimer (1880-1943), W. Koehler (1887-1967) e K. Koffka (1886-1941), tedeschi, si occupa anche dell'intelligenza e del cosiddetto pensiero creativo, sperimentando con animali come le scimmie, messe di fronte a "problemi" da risolvere.

Forse sulla scia della favola di Fedro ("la volpe e l'uva") uno scimpanzé è, per esempio, sperimentalmente provocato dalla presenza di una banana sospesa troppo in alto sopra di lui — in giro per terra casse sparse. Orbene, lo scimpanzé escogita con un unico e globale gesto di "ristrutturazione" del "campo", una soluzione: si serve delle casse per costruirsi una base elevata utile a raggiungere la sua meta, e non salta lungamente a vuoto come la proverbiale volpe, né, facendo parte di un serio esperimento scientifico, brontola che l'irraggiungibile banana "non è ancora matura", per farsi una ragione del suo insuccesso. "La sua scoperta è improvvisa ed egli manifesta una sorta di esultanza nel momento in cui la realizza" (Pewzner e Braunstein, 1999). L'intuizione globale improvvisa della soluzione di un problema, evidentemente gioiosa in rapporto alla meta (qui la banana), è nota come "esperienza Aha!" (*Aha Erlebnis*) — ci riferiamo ora agli umani e alla nota esclamazione. L'intelligenza, il comprendere, danno piacere.

1.4. Cognitivismo

Il cognitivismo pone come oggetto della psicologia i processi mentali, non il comportamento osservabile, e anzi è la crisi del comportamentismo a contribuire alla nascita del cognitivismo, cosa che non significa che altre matrici, come l'informatica, non siano state decisive nel consolidare questa "riscoperta della mente".

La teoria cognitiva, ha scritto M. Sheerer negli anni cinquanta, si occupa del problema dei modi umani di raccolta di informazioni e conoscenze del mondo circostante, e di come tali informazioni e conoscenze stiano a fondamento dell'agire umano, di conseguenza la teoria cognitiva

ha il compito di “scoprire i processi che sottostanno alle conoscenze, di determinare le condizioni del loro formarsi e la loro funzione nel corso del comportamento.” (Amerio, 1995). In altri termini il cognitivismo punta la sua attenzione proprio su ciò che accade in quella “scatola nera” che invece Skinner voleva fosse ignorata.

Il concetto comportamentistico di stimolo in questa prospettiva, si trasforma, diventando “informazione” (Amerio, 1995). Dall’ambiente, il mondo là fuori, ma anche da noi stessi (pensiamo alle emozioni), ci vengono dunque informazioni che noi trattiamo, organizziamo secondo i nostri “meccanismi” cerebrali e mentali (Baron-Cohen, 1995), dunque la medesima informazione non è trattata e organizzata nello stesso modo da uomini e da topi, per esempio.

Ha scritto U. Neisser negli anni sessanta che tutto quello che conosciamo della realtà è mediato, ma non solo dagli organi di senso (i cinque sensi): è mediato dalle interpretazioni e definizioni delle informazioni sensoriali. Dunque noi vediamo, udiamo, ricordiamo non tanto “la realtà”, quanto “costruzioni” della realtà (Amerio, 1995).

Se è vero che noi in definitiva abbiamo funzionamenti mentali regolati in modo innato, dunque siamo “competenti” (o incompetenti) a prescindere dal contesto sociale e culturale, il cognitivismo si riflette in ambito psicologico-sociale in quanto si occupa dei processi mentali secondo i quali l’individuo tratta l’ “informazione sociale in entrata”.

Non sembra determinante per il cognitivismo che l’ informazione in entrata riguardi un oggetto o una persona, sostengono alcuni. Per il cognitivismo le categorie sono “inizialmente categorie cognitive”: “un volo di corvi è un volo di corvi”, scrivono J.P. Leyens e J.P. Codol (1988); successivamente esso potrebbe essere anche visto come “una manifestazione del demonio”.

Vi sarebbe dunque un primo momento percettivo-cognitivo, un attimo come raggelato in cui l’oggetto appare spoglio? In cui l’ambito è tutto e soltanto percettivo-cognitivo, a prescindere dai significati dell’oggetto?

È di scena dunque la *social cognition*, che significa “cognizione” (atti ed effetti del conoscere) in rapporto al “sociale”. Che cosa c’è di “sociale” nella *s.c.*, a parte i suoi *contenuti*? — domandano J. Leyens e J.P. Codol

(1988). È possibile, domandano, che gli studi sulla *s.c.* non siano altro che applicazioni particolari del cognitivismo?

F. Emiliani (1998), riferendosi tra l'altro proprio allo scritto dei due studiosi francesi, risponde che la *s.c.* è "sociale" solo dal punto di vista dello stimolo ("informazione in entrata") e non dalla parte del soggetto (l'uomo). Nella stessa direzione sembra orientato P. Amerio, il quale parla del "sociale" cognitivistico come "scenario dato, fisso, obbiettivizzato" (1995), cioè reso oggetto non interagente con il soggetto sul piano dei significati.

Leyens e Codol sembrano tagliare la testa al toro, infatti essi sostengono che la cognizione è comunque "sociale", in quanto si produce nell'interazione sociale, in quanto ha a che vedere con il "sociale" e in quanto è condivisa nell'ambito di una società.

1.5. Psicologia culturale

La psicologia troppo spesso si è limitata, nei suoi studi, all'Europa e agli Stati Uniti (etnocentrismo), tenendo poco conto delle variabili culturali. L'antropologia culturale segnala, è il suo compito, questa dimensione a tutti i livelli. Per esempio il "complesso edipico" fu ridefinito da B. Malinowsky, alla luce delle sue osservazioni svolte presso una cultura cosiddetta primitiva di tipo matriarcale (1928), come tipico invece del nostro mondo. Nello stesso periodo M. Mead, in merito alla cosiddetta crisi adolescenziale, mostrò che tale crisi non è un dogma, ma dipende dalle regole imposte agli adolescenti dalla e nella loro cultura.

Naturalmente alcuni psicologi hanno considerato la dimensione culturale. A W. Wundt (1832-1920), uno dei fondatori della psicologia scientifica, tedesco, la psicologia deve le idee e prospettive teoriche contenute negli studi intitolati alla *Psicologia dei popoli* (*Voelkerpsychologie*), pubblicati tra il 1900 e il 1920. In essi viene segnalato agli psicologi che il legame tra l'individuo e la sua cultura di appartenenza, o comunità, è decisivo. Dunque è necessario studiare non solo l'individuo isolato, ma anche il linguaggio, i miti, i costumi, e la storia della comunità di appartenenza, i quali sostanziano la formazione dell'individuo e riguardano le "scienze dello spirito" (psicologia, storia, diritto ed economia). L'enfasi sul *Volk*, d'altra parte, è da qualcuno guardata

come terreno di coltura di tendenze nazionalistiche e razzistiche (Morse, 1957; Klemperer, 1975).

Nonostante l'influenza del comportamentismo, molti studi di psicologia sociale, tra il 1920 e il 1950, si ispirarono alle ricerche di tipo antropologico-culturale di B. Malinowski e di M. Mead, compiute presso popoli cosiddetti primitivi, le quali avevano evidenziato come i fattori culturali influenzino la formazione della personalità (Thomson, 1972).

È la collaborazione con un antropologo, R. Linton, che anima il libro di A. Kardiner *L'individuo e la sua società*, del 1940. Con la teoria della "personalità di base" Kardiner mette in luce una serie di fondamenti: i modi con i quali l'individuo pensa la realtà e agisce su di essa, le difese contro le frustrazioni, la coscienza morale e gli atteggiamenti religiosi.

Tutti questi fattori (della "personalità di base") si riempiono di contenuto nel contesto culturale dell'individuo attraverso ciò che gli antropologi chiamano *inculturazione*, cioè la formazione individuale all'interno di una data cultura.

In Unione Sovietica negli anni trenta, inoltre, si affermò una scuola detta in seguito "storico-culturale", con L. Vygotskij (1896-1934), A. Lurja (1902-1977), e A.N. Leont'ev (1903-1977), per così dire riscoperta dopo la traduzione in inglese (1962) di *Pensiero e Linguaggio* di Vygotskij. La nostra rappresentazione del mondo, scrive J. Bruner correttivamente rispetto all'impostazione cognitivista, non prescinde, secondo la scuola storico-culturale, dal mondo, ma è invece costituita da regole socioculturali ed è indebitata con il linguaggio che usiamo (Pewzner e Braunstein, 1999).

Insomma, è non da oggi indiscutibile che in ciò che fanno, dicono, pensano le persone sia determinante la loro cultura di appartenenza, gli "usi e costumi" della loro comunità, e anche, perché no? — il "carattere nazionale" (Bateson, 1972); ed è indiscutibile che non tenere conto di queste dimensioni culturali serve solo a semplificare la vita scientifica di una disciplina come la psicologia.

Da un secolo almeno si sono dunque realizzati studi comparativi tra culture diverse (*cross-cultural method*), allo scopo di relativizzare le sco-

perle delle scienze sociali alla luce della dimensione culturale, ma questi studi presentano il difetto, secondo M. Cole, esponente della psicologia culturale, di considerare la cultura come una “variabile indipendente”, separata e contestuale rispetto ai processi psicosociali. Ciò che le persone fanno, dicono, pensano, in altri termini, non è tanto *esposto* alle relative influenze culturali, quanto da esse è *mediato* (Mantovani, 1998). Scrive G. Mantovani che “cercare in culture diverse dei meccanismi identici qualitativamente, differenziati solo quantitativamente”, per cui ad esempio l'*arapesh* medio è “meno aggressivo” dell'occidentale medio, mentre l'*arunta* medio è “più aggressivo” dell'occidentale medio (Stoetzel, 1964), presuppone “che le funzioni psichiche si sviluppino sostanzialmente allo stesso modo nelle diverse culture, così da rendere possibile il confronto (...)”. Ma non c'è un terreno culturalmente neutro di sviluppo delle funzioni psichiche. “Cultura, scrive Mantovani, è una mediazione che penetra ogni aspetto della vita quotidiana e che è qualitativamente diversa a seconda dei diversi ambienti culturali”. Si tratta di idee su cui vale la pena riflettere criticamente.

1.6. Considerazioni

Quale tipo di immagine dell'uomo danno le cinque “scuole” psicologiche che abbiamo tratteggiato? Quale tipo di risposta offrono alla domanda “che cos'è la psicologia?”.

L'uomo secondo la psicanalisi freudiana appare una creatura, nella nostra civiltà, “normalmente infelice”, che rinuncia malvolentieri (da cui colpa e “disagio”) a soddisfare gran parte delle sue pulsioni in cambio dei vantaggi che la convivenza civile gli assicura. Un personaggio da romanzo (Emma di G. Flaubert, Raskolnikov di Dostoevskij, Elsa di A. Schnitzler, Zeno di I. Svevo e così via; il caso clinico di Dora, in Freud, è già di per sé un buon quaderno di appunti per un romanzo).

L'uomo secondo i comportamentisti appare come un topo chiuso in un labirinto, dipendente dall'ambiente. Scandalizzarsi, in merito ai rischi di sovrapposizione tra animali e uomini, sarebbe ingenuo, oltre che banale; se è possibile leggere lo sperimentalismo da laboratorio secondo

una sua valorizzazione come “finzione”, non pare impossibile tentare una simile suggestione a proposito dei troppo deprecati “esperimenti con i topi”. Essi infatti ci appaiono partecipare, in versione scientifica (cfr. la sperimentazione su animali in biologia e in medicina, anch’essa da qualcuno deprecata), a una tradizione poetico-filosofica non nuova, quella che guarda al mondo animale per rappresentare vicissitudini umane; velocemente ci vengono in mente le trasformazioni di uomini in porci (Omero), in asini (Apuleio, ma anche Collodi), le favole di Esopo, di Fedro, e le innumerevoli storie che vedono animali parlare e agire come uomini, i molti proverbi, e da ultimo le storie narrate da fumetti e cartoni animati; ci viene in mente la “guerra tra rane e topi” (Leopardi), gli animali in Kafka (talpe, cani, scimmie, topi, senza contare il famoso insetto), e, per chiudere questa disordinata e insufficiente panoramica, un romanzo di G. Orwell, *La fattoria degli animali*. Perché dunque non concedere agli “esperimenti con i topi” questa possibilità, di essere come “favole” scientifiche?

L’uomo secondo i gestaltisti sembra un produttivo e ottimista inventore di soluzioni creative dei “problemi”, o forse un geniale formulatore dei “problemi” di cui, come in un lampo, intuisce la soluzione.

Se l’uomo, secondo il cognitivismo, sembra essere paragonabile, quanto al suo funzionamento cerebrale e mentale, a una “confederazione” di computer (Baron-Cohen, 1995), non dimentichiamo che i computer hanno qualcosa di umano (evidentemente), e l’immagine del robot, magari dell’ “androide”, si approssima (con gli scritti di I. Asimov e di P.K. Dick). Paragonare l’uomo a una “macchina”, fantascienza a parte, non è comunque una tendenza del ventesimo secolo, infatti ci avevano già pensato (almeno) il filosofo francese J.O. Lamettrie, nella prima metà del Settecento, e nell’Ottocento lo scrittore inglese S. Butler, con il suo romanzo *Erewhon*.

L’uomo, secondo il cognitivismo, agisce, pensa, persino prova emozioni e sentimenti secondo quanto sa (anche se non sa di saperlo), dunque, come accennato sopra, “tratta” le informazioni, le definisce, e tali definizioni, che sono a sua spontanea disposizione, influiscono sul suo “comportamento”. Ciò significa che certi cosiddetti errori di definizione possono indurci a comportamenti “patologici”, nuocere alla salute

psichica dell'individuo, ma che talvolta possono essere "corretti": infatti esiste e prospera una psicoterapia di tipo cognitivistico.

L'uomo secondo la psicologia culturale non è paragonabile a un "topo", non è paragonabile a una "scimmia", non è paragonabile a un "computer", né a un tormentato "eroe da romanzo": è tutte queste cose a seconda di ciò che la cultura cui egli appartiene gli dà (o gli toglie) in fatto di libertà, di valori, di mete, di linguaggio. L'uomo secondo la psicologia culturale, dato che le culture sono di continuo in contatto e in effetti si mescolano tra loro, potrebbe essere visto come un viaggiatore sui confini tra le culture, un "poliglotta", un "cosmopolita", un esploratore.

La psicologia è dunque un succedersi di tentativi di cogliere l'uomo: dalla parte delle sue pulsioni inconsce, dalla parte del suo comportamento appreso nell'ambiente, dalla parte dei suoi processi mentali, e dalla parte della sua cultura di appartenenza. Quanto alla storia della psicologia, vale sottolineare l'apporto di Lewin e altri, che con le idee della psicologia della *Gestalt* contribuirono a mettere in crisi il comportamentismo nordamericano e aprirono la strada a una concezione, quella cognitivistica, attenta a ciò che presiede al comportamento: i processi mentali. In ciò si nota, tra l'altro, come i fatti e i misfatti occorsi in Europa negli anni trenta e quaranta prima con la presa del potere in Germania da parte del nazismo (Partito Nazionale Socialista dei Lavoratori Tedeschi), e poi con la politica persecutoria nei confronti degli ebrei, influirono sulla storia della psicologia, costringendo nei fatti gli scienziati e intellettuali europei emigrati negli Stati Uniti a confrontarsi sul posto con il "nuovo mondo", individualista e pragmatico. Il "riuso" psicologico-sociale di teorie, quelle della Gestalt, nate attorno a temi come la percezione visiva, sembra frutto di tale spaesamento.

2. PSICOLOGIA SOCIALE E SOCIOLOGIA

C. Graumann (1988) ha proposto che vi sia una psicologia sociale "sociologica", distinta dalla psicologia sociale "psicologica". Tale distinzione, ci pare, è riferibile ai due significati dell'attributo "sociale", uno

derivato dal concetto generale di “Società”, l’altro derivato dal concetto di “socialità”.

Ha osservato J. Stoezel (1964) che psicologia sociale e sociologia hanno settori che si sovrappongono, solo che la sociologia tende a non interessarsi dei comportamenti come riferiti a individui singoli; essa li prende in massa. La psicologia sociale invece studia nei comportamenti il modo come essi sono prodotti da un individuo, da un soggetto “preso con le sue determinazioni, e che si riconosce come tale”. Si direbbe che in sociologia la dimensione individuale sia deduttiva e derivativa rispetto alla dimensione sociale, mentre in psicologia sociale l’oggetto è l’articolazione tra le due dimensioni come si manifesta a livello dell’individuo: ciò si vede bene con K. Lewin.

Tra gli autori che C. Graumann menziona come psicologi sociali “sociologici” ricordiamo G.H. Mead ed E. Goffman.

Mead, professore a Chicago, fu curatore della serie wundtiana di studi sulla “psicologia dei popoli”. Un suo libro, *Mente, Sé e Società*, pubblicato postumo nel 1934, raccoglie appunti presi da suoi allievi alle sue lezioni. La mente e il sé (*self*) si costruiscono, interattivamente, nei rapporti che noi abbiamo con gli altri: il bambino comunica con altri in una dimensione di influenzamento reciproco e impara a vedere se stesso come “una terza persona”, impara dunque ad agire come assumendo dei ruoli, quelli che ci si aspetta che egli assuma. L’adulto integra questa molteplicità di ruoli nella sua personalità in rapporto con i concetti generali del suo gruppo, della sua classe, del suo paese, della sua cultura.

Goffman, canadese, operante negli Stati Uniti, ebbe un grande successo anche nel nostro paese negli anni settanta del secolo scorso con la traduzione di un suo libro dedicato alle “istituzioni totali”, il cui titolo, *Asylums* (1961), opportunamente mantenuto in inglese, si riferisce a istituzioni come ospedali psichiatrici e carceri. Tra le opere di Goffman segnaliamo *Il comportamento in pubblico* (1963), una sorta di “galateo” non prescrittivo, ma invece critico, frutto di osservazioni effettuate nel quotidiano e di letture di numerosi veri galatei, e *Stigma* (1963), un piccolo libro dedicato alle persone segnate da handicap, che ha avuto ben tre diversi editori in Italia.

La ricerca goffmaniana è “microsociologica” quanto all’oggetto, e osservativo-partecipativa quanto al metodo, ma quello che colpisce in

quest'autore è la sua carica critica, la sua capacità di raccontare e rappresentare i risvolti drammatici (anche in senso teatrale) del quotidiano: Goffman è in realtà un eccellente scrittore. Vogliamo qui riportare ciò che egli propone circa la "disattenzione civile", un tema che è stato studiato in modo sistematico anche in psicologia sociale. La disattenzione civile consiste "nel concedere all'altro un'attenzione visiva sufficiente a dimostrare che se ne è notata la presenza (e che si ammette apertamente di averlo visto), distogliendo subito dopo lo sguardo per significargli che non costituisce l'oggetto di una particolare curiosità o di un'intenzione specifica (...). Quando due passanti si incrociano, la disattenzione civile può assumere la forma particolare del guardarsi l'un l'altro fino a una distanza di circa due metri — tempo in cui si stabilisce a cenni il lato della strada che ciascuno vuol seguire — e poi abbassare gli occhi al momento dell'incontro, dando luogo a una sorta di obnubilamento reciproco. Si assiste in questi casi a quello che è forse il più insignificante rituale interpersonale — tale tuttavia da regolare costantemente i rapporti sociali tra gli individui nella nostra società." (Goffman, 1971).

P. Amerio (1995) osserva che il soggettivismo goffmaniano non prevede in realtà un soggetto psicologico. Effettivamente a Goffman interessano i costrutti culturali interpretati soggettivamente sulla scena quotidiana (per quanto tempo un "nero" può (poteva) guardare una "bianca" nel sud degli Stati Uniti? Che cosa legge negli sguardi dei passanti un "nano"? Che cosa significa lavorare a maglia durante una conversazione? Che cosa fanno le persone sedute in un locale pubblico davanti a uno specchio?). Non importa molto come si definisce e dove si situa l'opera di Goffman, importa ciò che essa ci dà, che è moltissimo.

La corrente cui è riferibile l'opera di Goffman è l'"interazionismo simbolico", sviluppatosi negli Stati Uniti tra gli anni cinquanta e gli anni sessanta sulla scia del pensiero di Mead. Con "interazione simbolica" si intendono, in modo alternativo rispetto alla deriva comportamentistica, i processi interattivi per mezzo dei quali le persone "fabbricano gli ingredienti della vita sociale" (Amerio, 1995) stando immerse in un universo di "simboli", cosa che significa che gli "stimoli" ambientali hanno significati e valori "appresi" nel corso della comunicazione tra le persone. Ne deriva il concetto di "costruzione sociale" in un senso che non pare distare troppo da quello di "rappresentazioni sociali", coniato da S. Mo-

scovici, uno studioso moldavo che ha diretto la SCUOLA DI ALTI STUDI IN SCIENZE SOCIALI a Parigi.

Le rappresentazioni sociali sono il frutto di un “lavoro” continuo che le persone si trovano a fare spontaneamente nei loro rapporti quotidiani con gli altri; materia di questo lavoro, o forse lavoro, sono le opinioni, gli atteggiamenti, le dicerie e gli stereotipi. Ne risulta una sorta di “senso comune” (logicamente carico di “errori”) utile a dar senso al mondo e a facilitare la comunicazione. Moscovici deve l’idea delle “rappresentazioni sociali” in parte al sociologo francese E. Durkheim (1858-1917), il quale parlava di “rappresentazioni collettive” nel senso di “coscienza collettiva” e di “legame morale”. Moscovici propone qualcosa di più dinamico e meno solenne, si direbbe, più effimero, come la chiacchiera è effimera ed è spesso dettata dalla moda. Per le strade, osserva Moscovici, nei bar, negli uffici, negli ospedali, nei laboratori, insomma nelle situazioni di “socialità”, le persone analizzano, commentano, inventano spontaneamente, ufficiosamente, “filosofie” che hanno un impatto decisivo sulle loro relazioni sociali, sulle loro scelte, sul modo di pianificare il futuro.

Non ci pare d’altra parte che il concetto di “rappresentazione sociale” di Moscovici sia incompatibile con il concetto di “psicologia ingenua” di F. Heider. Heider, tedesco, formatosi come Lewin alla scuola della *Gestalt*, porta anch’egli un suo contributo utile a limitare la forza esplicativa della teoria comportamentista mettendo in rapporto a cause *non* osservabili il comportamento osservabile (Hewstone e Antaki, 1988). Pubblica nel 1958 una *Psicologia delle relazioni interpersonali* il cui concetto fondamentale è quello di “psicologia ingenua”. Essa consiste nel senso comune di cui ognuno di noi è dotato, in forza dell’esperienza sociale che abbiamo in fatto di rapporti interpersonali, concezioni inosservabili che sono a nostra disposizione anche in modo non del tutto chiaro e costruito (sappiamo più cose sugli altri di quanto non crediamo di sapere). In questo senso secondo Heider noi siamo come degli “scienziati ingenui” che possono descrivere un fenomeno, attribuirgli delle cause, fare delle previsioni e agire di conseguenza. È ovvio che, come accade anche agli scienziati “veri”, possiamo, in nome del nostro patrimonio di cognizioni, compiere degli errori, come spesso sono “errori” gli stereotipi.

CAPITOLO II

LA RICERCA IN PSICOLOGIA SOCIALE

I testi di argomento psicologico-sociale, libri o articoli che siano, rispecchiano direttamente o indirettamente (in chiave critica) il risultato di studi e ricerche che gli psicologi da un secolo a questa parte, se prendiamo come data di “nascita” della psicologia sociale *La psicologia delle folle* di G. Le Bon (1895), sono andati facendo. Per conseguire i loro risultati gli studiosi hanno e hanno avuto a disposizione numerosi metodi. È appunto di questi metodi che vogliamo trattare.

I. METODI TEORETICO-CRITICI

Due esempi. *La psicologia delle folle* di Le Bon, ma anche *Psicologia delle masse e analisi dell'io* di S. Freud (1921), testi di argomento analogo legati anche dalla circostanza che il secondo prende in considerazione, tra le altre, le idee proposte dal primo, si avvalgono, quanto al metodo, di sintesi tratte da osservazioni non sistematiche, informali, dirette e indirette dei fenomeni di massa compiute dagli autori, intesi logicamente come osservatori colti e tutt'altro che ingenui. Tali sintesi, frutto, vorremmo chiarire, del curioso, vigile e critico stare al mondo degli autori, inclusa in ciò la lettura dei quotidiani (palese in Le Bon), danno luogo a descrizioni, analisi e interpretazioni dei fenomeni di massa, e culminano in teorizzazioni.

Il processo di osservazione, descrizione, interpretazione e teorizzazione è intrecciato con la più o meno vasta strumentazione bibliografica degli autori, i quali fanno riferimento ad altri autori che, prima di loro, si sono occupati dei fenomeni in oggetto (così, come accennato, Freud fa riferimento a Le Bon); inoltre si avvale di risorse come la deduzione e la induzione, inferenze dal generale al particolare la prima, dal particolare al generale la seconda, che innervano l'interpretazione e la teorizzazione “finale”, la quale è connessa alle osservazioni “iniziali”. Si può definire il metodo ora tratteggiato come *interpretativo-teoretico-critico*, in breve: *saggismo*.

Qualora si diffidi dei pur notevoli e anzi brillanti risultati e spunti per pensare che si possono ottenere con il metodo interpretativo-teoretico-critico, i quali hanno, tra i loro punti deboli, la mancanza di precisi fondamenti (come sono impressioni e opinioni anche geniali) e il loro troppo stretto legame con il talento interpretativo dell'autore, e invece si voglia rendere sistematica l'osservazione, la quale nel contempo avrà come oggetto fenomeni meno vaghi ed estesi delle rivoluzioni e sommosse (Le Bon), o delle masse organizzate, "esercito" e "chiesa" (Freud), o della "guerra" (per riferirci all'opera di un autore meno lontano nel tempo, F. Fornari, cui si deve un saggio intitolato nientemeno che *Psicoanalisi della guerra*, del 1965), e risultati meno opinabili, è necessario confrontarsi con la ricerca sul campo, cioè organizzare l'osservazione e lo studio là dove — e quando — il fenomeno da studiare ha tempo e luogo.

2. STUDI SUL CAMPO

Uno studio sul campo memorabile è quello che, negli anni trenta del secolo scorso, condusse R.T. La Piere negli Stati Uniti su atteggiamenti e comportamenti razzistici (Stahlberg e Frey, 1988). Si tratta di una ricerca svolta per mezzo della osservazione diretta, infatti La Piere viaggiò attraverso gli Stati Uniti insieme a due persone di origine cinese allo scopo di verificare quanti albergatori avrebbero dato o negato camere ai viaggiatori, per verificare o falsificare cioè l'ipotesi che nel paese fossero attivi *comportamenti* razzistici nella concreta e precisa circostanza (certo limitata all'"universo" degli albergatori) del ricevimento negli alberghi di persone di origine cinese.

Contrariamente a quanto ci si sarebbe potuti aspettare in teoria, l'ipotesi risultò falsificata, infatti la maggioranza degli albergatori dette le camere ai viaggiatori cinesi. A viaggio terminato La Piere inviò lettere di prenotazione per viaggiatori cinesi agli stessi albergatori "testati" durante il viaggio, e ne ricavò un risultato opposto, cioè la maggioranza degli albergatori rifiutò la prenotazione, con ciò offrendo a La Piere la verifica dell'ipotesi che nel paese fossero attivi *atteggiamenti* razzistici.

Quanto precede, studio sul campo effettuato nella prima sua fase per mezzo dell'osservazione diretta di un "campione", nella sua seconda fase effettuato per mezzo di un "sondaggio" del campione mascherato da

lettera di prenotazione, ha in comune con i classici saggi interpretativo-teoretico-critici sopra ricordati probabilmente la tensione etica, in altri termini il rovello correlato a ciò che abbiamo descritto come stare al mondo in modo curioso, vigile e critico, e ha in comune la teorizzazione “finale” (La Piere propose che gli atteggiamenti razzistici non consentono di prevedere comportamenti a essi coerenti).

Ciò che distingue gli studi sul campo dai saggi interpretativo-teoretico-critici è appunto il metodo, basato sulla formulazione di ipotesi da verificare o da falsificare non sulla carta e in teoria (come fece, è un altro esempio, J.P. Sartre con *L'antisemitismo* (1947), notevole opera sfortunatamente fin da subito resa datata dalla mancanza di riferimenti all'Olocausto) per mezzo di argomentazioni logiche e di pezze d'appoggio bibliografiche, ma sul campo.

Un'altra decisiva differenza sta nel fatto che lo studio sul campo può essere ripetuto da altri ricercatori e le sue ipotesi e i suoi risultati possono essere messi alla prova, mentre nel caso dei saggi interpretativo-teoretico-critici sembra non esserci la possibilità della loro ripetizione, mentre questa o quella loro argomentazione può risultare confutabile per mezzo di altre argomentazioni, questa o quella loro teorizzazione può essere falsificata.

Nei primi anni settanta uno studioso nordamericano, D.L. Rosenhan, insoddisfatto dell'affidabilità delle diagnosi psichiatriche, questo il suo rovello, pubblicò i risultati di una ricerca sul campo progettata e realizzata allo scopo di verificare l'ipotesi che gli psichiatri *non* fossero in grado di distinguere una persona “sana” da una persona “malata” (Rosenhan, 1973-1981). Rosenhan e altre sette persone si presentarono all'accettazione in numerosi ospedali psichiatrici “campione”, tutti pubblici salvo uno, grandi e piccoli, nuovi e vecchi, di provincia e non, promotori di ricerca e non, simulando di essere tormentati uditori di “voci” (allucinazioni auditive), falsificando i loro nomi e la loro occupazione lavorativa, per il resto parlando di sé e della loro storia in modo fedele ai fatti. Sette degli pseudopazienti furono ricoverati con la diagnosi di “schizofrenia”, uno con la diagnosi di “psicosi maniaco-depressiva”. Subito dopo il ricovero e fino al momento della dimissione, con diagnosi di schizofrenia “in remissione” (cioè fuori dalla fase acuta), gli pseudopazienti smisero ogni simulazione e si comportarono in modo “normale”, ciononostante non furono mai scoperti come simulatori.

Essi d'altra parte approfittarono della loro degenza per raccogliere informazioni di prima mano sulla vita quotidiana negli ospedali: è davvero il caso di precisare che essi usarono qui il metodo della "osservazione partecipante". Successivamente un ospedale — diverso dai precedenti — fu informato del fatto che nei tre mesi successivi uno o più pseudopazienti avrebbero tentato di essere ammessi: evidentemente si trattava di una sfida, che fu accettata dal personale dell'ospedale. Ben 41 persone furono dichiarate "con probabilità elevata" pseudopazienti su 193 ammessi in ospedale in quei tre mesi. In realtà nessun vero pseudopaziente (almeno non del gruppo di Rosenhan) si era presentato in quel periodo.

Non serve qui commentare i risultati di questa leggendaria ricerca sul campo, la quale in tutta evidenza vide verificata la sua ipotesi, infatti gli psichiatri operanti in quel campione di ospedali non furono in grado di distinguere una persona "sana" da una persona "malata", invece diagnosticarono come schizofrenici dei "sani" e come simulatori dei probabili "malati". Rosenhan definisce esplicitamente, e questo ora ci interessa, sia il primo che il secondo momento del suo lavoro come "esperimento" (sul campo).

A. Manstead e G. Semin (1988) parlano della ricerca di La Piere come di uno "studio sul campo". Che cosa distingue dunque uno studio da un esperimento? Vale la pena fermarci un momento su questa domanda, anche perché spesso capita che uno studente definisca "sperimentale" una sua tesi di laurea che invece ha a che vedere con un'esperienza sul campo. Ora è ovvio che un esperimento è un'esperienza, ma un'esperienza può anche consistere in tutt'altra cosa che un esperimento, per esempio nel raccogliere una bibliografia in base a un'ipotesi, studiare i materiali e trarre conclusioni, appunto la cosiddetta tesi. Che cos'è dunque un esperimento?

Che cosa distingue il presentarsi alla *reception* di un certo numero di alberghi in compagnia di due persone di origine cinese dal presentarsi all'accettazione di un certo numero di ospedali psichiatrici simulando allucinazioni auditive per poi, una volta ricoverati, sospendere la simulazione? Che cosa distingue l'inviare ad albergatori lettere di prenotazione per persone di origine cinese dall'annunciare a un ospedale psichiatrico l'invio all'accettazione di pseudopazienti, senza poi inviarli? Evidente-

mente La Piere alterò poco (o nulla) il normale svolgimento delle pratiche alberghiere, mentre Rosenhan alterò molto e deliberatamente il normale svolgimento delle pratiche ospedaliere, infatti, mentre di solito noi possiamo andare in albergo, di solito non ci presentiamo all'accettazione degli ospedali psichiatrici simulando qualche problema mentale, e mentre di solito possiamo prenotare una stanza, di solito non annunciamo agli ospedali psichiatrici l'invio di simulatori di malattie mentali.

Dunque, ciò che distingue un esperimento da uno studio sta nell'*alterazione deliberata dell'ambiente*. L'avvocato del diavolo potrebbe osservare d'altra parte che ogni osservazione "altera" l'oggetto osservato mettendolo in rapporto con l'osservatore, e inoltre che anche La Piere e i suoi compagni erano "falsi" viaggiatori, infatti avevano intenzioni diverse dai viaggiatori normali, e che anche le lettere di prenotazione erano "false", perché non avevano lo scopo di prenotare veramente. Resta il fatto, ripetiamo, che la "simulazione" di La Piere sembra impegnare molto meno l'ambiente di quanto non lo impegni la simulazione di Rosenhan.

3. ESPERIMENTI

Esperimenti sul campo

La alterazione deliberata, pianificata, è una "manipolazione" che si attua per mezzo dell'introduzione nell'ambiente da parte degli sperimentatori di "variabili". Tali variabili sono definite "indipendenti" o "sperimentali", allo scopo di distinguerle dalle variabili che risultano nell'ambiente dalla manipolazione operata dagli sperimentatori, dette "dipendenti".

Sebbene sia una ricerca di enorme interesse, quella di Rosenhan costituisce un esempio di esperimento sul campo che si incrocia con il metodo della osservazione partecipante per la circostanza che le variabili indipendenti sono gli sperimentatori stessi in quanto simulatori, in effetti straordinariamente coinvolti. D'altra parte, se pure il campione di ospedali psichiatrici è valido nel primo esperimento, nel secondo, svolto su un solo ospedale diverso dai precedenti, non si può parlare di campione né sono plausibili, se non genericamente, correlazioni con i risultati ottenuti nel primo "esperimento".

Sembra essere un esempio da manuale invece l'esperimento condotto da M. Sherif e colleghi negli anni cinquanta in un campo estivo nordamericano. Per verificare l'ipotesi che i rapporti tra i gruppi, inclusi i conflitti, dipendono dagli interessi concreti di ogni gruppo, che possono essere concordanti o discordanti rispetto agli interessi degli altri gruppi, scopo dagli evidenti risvolti sociali e politici, Sherif, uno studioso di origine turca operante ad Harvard, autore de *La psicologia delle norme sociali* (1936), secondo la sintesi proposta da R. Brown (1988) progettò un esperimento in tre fasi (formazione dei gruppi, provocazione del conflitto tra i gruppi e sua riduzione), da svolgersi in un campo estivo frequentato da ragazzi bianchi, omogenei per età, dodicenni, e per classe sociale, la *middle class*.

Gli sperimentatori, logicamente in incognito, operavano come osservatori nello stesso campo estivo in qualità di responsabili della direzione del medesimo.

Formazione dei gruppi.

Furono formati due gruppi (variabile indipendente) dividendo i ventiquattro ragazzi presenti nel campo, e separando (variabile indipendente) coloro che avevano iniziato a fare amicizia. Dopo aver costituito i due gruppi si fece in modo che i ragazzi di ogni gruppo svolgessero attività all'interno del loro gruppo con pochi contatti con gli altri (variabile indipendente). Presto i due gruppi acquisirono una loro particolare identità, nomi, si creò insomma un clima, una consuetudine interna e un senso di appartenenza (variabile dipendente).

Provocazione del conflitto.

Vennero organizzate delle gare tra i due gruppi, con premi al gruppo vincitore, un temperino a tutti i suoi membri e una coppa al primo assoluto; al gruppo sconfitto non sarebbe andato nessun premio (variabile indipendente). Sherif e colleghi in questo modo avevano ricreato, negli ovvii limiti sperimentali, la situazione di conflitto concreto tra due gruppi, che adesso avevano interessi discordanti paragonabili forse a quelli che potrebbero avere le autorità di due città in gara per guadagnare l'organizzazione di una importante manifestazione, o i commercianti "regolari" in conflitto, quanto al controllo del mercato, con i commercianti "abusivi" operanti nella stessa area urbana.

I due gruppi di ragazzi erano stati posti, dalla condizione di reciproca indipendenza iniziale, a quella di “interdipendenza conflittuale”. Il conflitto di interessi produsse, nei rapporti tra i due gruppi, effetti notevoli in termini di rivalità, ostilità, scherno e anche in termini di (relativa) violenza fisica (variabile dipendente). All’interno dei gruppi aumentò la compattezza e i ragazzi più aggressivi divennero i nuovi capi (variabile dipendente). I leader e capipopolo sorti dal nulla che la cronaca talvolta propone sembrano essere paragonabili ai ragazzini “duri” che l’esperimento di Sherif ci mostra scendere in campo “quando il gioco si fa duro”.

Riduzione del conflitto.

Creato il gioco duro, gli sperimentatori si dettero da fare per placarlo. Volevano dimostrare che due gruppi in conflitto possono essere posti in condizione di “interdipendenza collaborativa” qualora si dia loro uno scopo concreto comune raggiungibile solo a patto che i due gruppi collaborino. R. Brown riporta una scenetta suggestiva come esempio delle variabili indipendenti in questa fase introdotte dagli sperimentatori. L’autobus del campo carico di ragazzi, sulla via di ritorno, all’ora di pranzo, si ferma abbastanza lontano dal campo a causa di un guasto (variabile indipendente — il guasto è falso). Bisogna spingere tutti insieme, anzi bisogna trainare l’autobus con una fune, proprio la stessa servita giorni prima per una gara di tiro alla fune organizzata dagli sperimentatori tra i due gruppi; altrimenti non si mangia. Lo scopo comune raggiungibile per mezzo della collaborazione, unitamente al tocco deamicisiano, ha i suoi effetti, infatti l’aggressività reciproca diminuisce e la considerazione dei membri di un gruppo per i membri dell’altro cresce.

Quanto descritto dunque è un esempio di esperimento sul campo a tutti gli effetti, perché l’ambiente risulta impegnato e manipolato in modo totale dai ricercatori i quali fanno e disfanno, tramite l’introduzione di variabili indipendenti, le trame secondo un loro piano e secondo una loro ipotesi, la quale per inciso risulta verificata. L’esperimento, per altro assai più complesso di quanto la presente descrizione mostri, durò diverse settimane, e i ricercatori non fecero solo osservazioni, ma organizzarono giochi allo scopo di mettere in luce il fenomeno del favoritismo dei membri dei gruppi per il loro gruppo, favoritismo più acceso nella fase del conflitto, meno nella fase della riduzione.

Esperimenti di laboratorio.

La decisività e “intrusività” dell’agire sperimentale del ricercatore sembrano ancora più forti negli esperimenti effettuati in laboratorio. In laboratorio lo sperimentatore padroneggia meglio il rapporto tra le variabili indipendenti e le variabili dipendenti, e ottiene dei risultati meno ambigui, più quantificabili che non negli esperimenti sul campo o negli studi sul campo. Gli esperimenti di laboratorio sono una deliberata finzione, in conseguenza di ciò i loro limiti conoscitivi sono ovvii.

Negli anni sessanta i nordamericani L. Berkowitz e A. Le Page vollero dimostrare l’effetto amplificatore delle armi sull’aggressività, in rapporto alla frustrazione e alla rabbia. Alcuni studenti universitari di sesso maschile, riferisce A. Mummendey (1988), dovevano eseguire un compito frustrante: il punteggio, da 1 (il massimo) a 7 (il minimo), veniva assegnato per mezzo di altrettante scariche elettriche (variabile indipendente) propinate al singolo studente da una figura classica nel “teatro” sperimentale: il “complice” degli sperimentatori. In teoria se eravate stati bravi avreste ricevuto 2 scariche, se avevate fatto il compito così così avreste ricevuto 4 scariche e così via. In realtà il numero di scariche veniva propinato a caso (variabile indipendente) con l’unico scopo di eccitare gradi differenti di “rabbia” (di irritazione) negli studenti, investiti, com’è probabile, non solo dalla “scossa”, ma anche dalla arbitrarietà della valutazione. Ne conseguiva che gli studenti più colpiti avevano più rabbia in corpo (variabile dipendente).

A questo punto il complice propinatore di scariche elettriche doveva lui eseguire il compito ed essere valutato dagli studenti, più o meno arrabbiati, nel modo che sappiamo (variabile indipendente).

E le armi? Gli sperimentatori immaginarono quattro situazioni; nella prima introdussero sulla scena una rivoltella e un fucile da caccia, li sistemarono in prossimità degli studenti, ora divenuti valutatori, informandoli che queste armi appartenevano alla persona che li aveva valutati per mezzo delle scariche, aggiungendo, diremmo in modo paradossale, di non farci caso (variabile indipendente). Nella seconda gli sperimentatori si limitarono a portare in scena le armi (variabile indipendente); nella terza agli studenti non veniva mostrato alcun oggetto; nella quarta situazione, riservata agli studenti “molto arrabbiati” in quanto fatti oggetto di numerose scariche arbitrarie, sulla scena venivano introdotte

alcune “racchette” che poi rimanevano appoggiate in prossimità degli studenti (variabile indipendente).

Le variabili dipendenti dalla descritta laboriosa manipolazione risultarono quantificabili nel numero di scariche propinate dagli studenti alla persona, il complice degli sperimentatori, che li aveva precedentemente valutati.

Gli studenti “non arrabbiati” propinarono in tutte le tre situazioni 2 scariche in media. Gli studenti “arrabbiati” propinarono in media 6 scariche in presenza delle armi dette “del valutatore”, meno di 6 in media in presenza delle armi, meno di 5 in media a scena vuota. La presenza delle “racchette” risparmiò alla vittima solo qualche scarica da parte degli “arrabbiati”.

L'esperimento di laboratorio ora descritto consente com'è ovvio di quantificare, cioè di tradurre in cifre, grafici e tabelle, il materiale esaminato, e sembra verificare l'ipotesi che la presenza di armi ecciti l'aggressività. Al di là di qualche suo momento “scenico” goffo (pensiamo alla presentazione agli “arrabbiati” delle “racchette” o all'espedito di presentare le armi della vittima già aguzzino prescrivendo di “non pensarci”) un'analisi del resoconto dell'esperimento potrebbe mostrarne non solo i limiti, ma anche la lungimiranza. Loro malgrado o loro buongrado, questa è una questione aperta, molti esperimenti di laboratorio sono ricchissimi di spunti etici, che di fatto essi mettono in scena, anche se il loro scopo manifesto è quello di fare scienza.

Non è difficile trovare motivi di insoddisfazione in merito alla sperimentazione. M. Argyle (1992) scrive per esempio che quelle sperimentali sono situazioni “del tutto avulse dalla realtà” in cui i soggetti stanno chiusi in stanzette a premer bottoni o a rispondere a domande strane; parla di certi esperimenti come di “teatro dell'assurdo”, e sostiene che essi “sono quanto di peggio si possa incontrare in qualsiasi campo della psicologia”. Certo, alcuni esperimenti ci lasciano perplessi e insoddisfatti.

A. Manstead e G. Semin (1988) segnalano che gli sperimentatori tendono a trascurare che i comportamenti dei soggetti sperimentali hanno luogo non nel vuoto, ma nel contesto della loro cultura di appartenenza. A proposito del celebre esperimento di laboratorio di S. Milgram

(1974) sull'obbedienza a ordini "immorali", essi sostengono ad esempio che sono le norme della nostra cultura a prescrivere l'obbedienza e che quindi Milgram non ha rivelato con il suo esperimento il funzionamento dei processi psicologici dell'obbedienza, ma appunto l'effetto delle norme culturali.

La critica allo sperimentalismo psicologico (sociale), il quale ricalca le orme delle scienze naturali allo scopo di fare scienza, ma senza tenere abbastanza conto che l'oggetto delle scienze sociali, le persone, interagisce con la ricerca e non è oggettivo, così Manstead e Semin, in sintesi afferma che le teorie psicologico-sociali non devono essere viste come leggi "sempre valide nel tempo".

In conclusione si direbbe che a molti psicologi sperimentalisti, occupati con le variabili sperimentali, sia sfuggita la dimensione culturale, se non addirittura la realtà sociale. Altri autori (Bronfenbrenner, 1979; Ross e Nisbett, 1991) fanno d'altra parte notare che non dev'essere trascurato dagli sperimentatori in laboratorio che *il laboratorio stesso* costituisce una "situazione" sociale determinante, ai fini dei risultati della ricerca, secondo modalità meritevoli di essere indagate. Incidentalmente, su questa linea di ragionamento vorremmo riportare l'attenzione di chi legge allo studio sul campo di La Piere: in esso è probabile che la *situazione sociale* data dalla *presenza* di un "bianco" (La Piere) insieme alle persone di origine cinese abbia influito sul comportamento degli albergatori in direzione dell'accettazione.

4. RACCOLTA DATI SUL CAMPO

Se vogliamo analizzare una certa realtà sociale là dove essa è attiva dobbiamo usare strumenti come l'osservazione sistematica oppure i sondaggi di opinione.

Osservazione sistematica.

Si tratta dell'affinamento di una facoltà che è potenzialmente a disposizione di ciascuno. Il ricercatore deve individuare e delimitare con precisione l'oggetto da osservare, deve formulare un sistema classificatorio, cioè ha il compito di costruire una "griglia di lettura"; non

deve far parte della situazione che osserva allo scopo di non guastarne troppo la “naturalità”; a ciò oggi serve bene l'utilizzo di registrazioni audiovisive.

M. Argyle (1992) descrive una ricerca compiuta negli anni ottanta in Inghilterra da J. Heritage e D. Greatbatch sull'oratoria dei politici, che qui possiamo prendere come esempio. L'oratoria politica è l'oggetto dell'osservazione, sua delimitazione è l'ambito dei discorsi tenuti durante riunioni di partito, in questo caso ben 476. La griglia di lettura del materiale registrato consiste nella formulazione di categorie, qui le argomentazioni retoriche (che cosa sono e quando hanno luogo) degli oratori in rapporto alle sottolineature gestuali, agli sguardi rivolti al pubblico a fine frase, all'intonazione “ascendente”, alle variazioni di volume della voce eccetera. Quanto precede viene poi correlato agli applausi dell'uditorio; dall'osservazione sistematica e formale così fatta risulta che gli applausi suscitati sono solo il 5% del totale quando non vengono usate le modalità retorico-comunicative suddette, mentre gli applausi superano il 50% del totale quando esse vengono usate tutte.

Altre categorie osservative sono l'attacco contro i partiti avversari e il sostegno della linea di maggioranza del partito di appartenenza, anch'essi suscitatori di applausi.

Si comprende che uno studio simile ha a che vedere anche con l'osservazione “ingenua” e informale, oltre che non sistematica, e con l'interesse che in ognuno di noi potrebbero prodursi, in quanto (tele)spettatori, in rapporto al fenomeno dell'applauso in sede politico-partitica.

Perché e quando si applaude? L'osservazione sistematica e formale ha lo scopo di cercare le cause e le manifestazioni ricorsive di tale fenomeno, per proporre “leggi” che rispondano alla domanda di cui sopra; d'altra parte tale lavoro potrebbe servire a rendere più “efficaci” le tecniche oratorie dei politici, ed essere da essi commissionato ai ricercatori.

Osservazione partecipante.

Ne abbiamo intravisti esempi nello studio di La Pierre e soprattutto nell'“esperimento” di Rosenhan. In certi casi la distanza dall'oggetto di osservazione rende l'oggetto inosservabile, è dunque necessario avvicinarsi, mescolarsi, infiltrarsi, ovviamente in incognito. Al pari di non poche altre forme di ricerca sociale, questa solleva problemi di natura etica. Dietro il personaggio dell'osservatore partecipante si allunga l'om-

bra della “spia” o del *voyeur*, ma c’è dell’altro. Forse in maggior misura che in altre forme di ricerca, in questa il coinvolgimento del ricercatore partecipante può interferire con la “oggettività” della sua osservazione.

A. Dal Lago (1990) ha studiato secondo questo metodo i “rituali del calcio”, cioè quel che avviene nel pubblico degli stadi. Come? Andando in curva insieme ai tifosi più “militanti”. Aver adottato il metodo dell’osservazione partecipante, egli scrive, comporta di rinunciare a “un’idea troppo rigida di obiettività. Partecipando, anche se spesso marginalmente, ai rituali osservati, non sono sempre riuscito a tener separato il ruolo di osservatore imparziale da quello di spettatore e di appassionato di calcio (...). Ciò può spiegare in parte l’atteggiamento non particolarmente severo verso l’oggetto d’indagine — i rituali dei tifosi — che traspare (...)”.

A. Dal Lago ha ripreso, da sociologo, lo studio di temi non distanti da quelli classici di Le Bon inerenti le folle, solo che il suo lavoro è specifico, sui tifosi, le sue osservazioni sono sistematiche, per quanto piuttosto informali, e limitate a un breve periodo (1988-1990), ed essenzialmente a uno stadio, il Meazza di Milano, ciò che restringe lo studio essenzialmente a due tifoserie italiane, quella nerazzurra e quella rossonera.

Sondaggi. Questionari. Interviste.

A molti di noi è capitato di essere intervistati, per strada, o in un centro commerciale, o sul luogo di lavoro, oppure per telefono, su questo o quell’argomento. Una persona, dopo essersi qualificata come operatore x facente parte dell’organizzazione “demoscopica” y (dal greco antico, osservazione del popolo), in tali occasioni ci ha rivolto una serie di domande più o meno lunga, proponendoci di scegliere, come nostra risposta, tra risposte già preparate (“questionario a risposte chiuse”) o facendoci una “intervista strutturata”, oppure di rispondere liberamente (“questionario a risposte aperte”), oppure facendoci una “intervista non strutturata”. Ebbene, si trattava di “sondaggi” effettuati su “campioni”, ciò che abbiamo intravisto a proposito della seconda fase dello studio sul campo di La Piere.

In tali occasioni a noi toccava di far parte di un campione individuato da un’organizzazione demoscopica. Probabilmente, nel caso che le

domande ci siano state rivolte per strada, mentre andavamo a passeggio un sabato pomeriggio nel centro della nostra città, facevamo parte senza saperlo di un campione “casuale” (e di prova); nel caso che le domande ci siano state rivolte a casa o sul luogo di lavoro, allora è probabile che noi facessimo parte di un campione effettivamente “rappresentativo” dell’ “universo” oggetto di studio.

Le veloci interviste volanti effettuate qua e là e montate insieme in un qualche servizio messo in onda durante un telegiornale, sono il frutto di sondaggi effettuati su campione casuale. È ovvio che la validità di tali ultimi sondaggi è modesta, ma ciò non significa che le opinioni catturate “a caso” non possano rappresentare una traccia dell’opinione prevalente.

I sondaggi di opinione di cui invece si nutrono i politici, oggi, vengono effettuati previa campionatura dell’universo. Nello studio di La Piere l’universo erano gli albergatori nordamericani. Nel caso dei sondaggi su argomenti politici l’universo è costituito dall’elettorato.

Per conoscere l’opinione dell’elettorato sulla politica del governo in merito al problema della disoccupazione, è un esempio, non possiamo accontentarci di interpellare telefonicamente alcune persone scelte dall’elenco di una o due città, infatti in questo caso il campione non sarebbe rappresentativo dell’universo. Che cosa significa il termine “universo”? Significa l’intero contesto di riferimento del sondaggio. Di tale contesto bisogna individuare coloro che, insieme, lo rappresentano *tutto*. Questo è il punto.

Altro esempio: in occasione di votazioni la tv ci informa molto presto dei probabili risultati delle medesime, ben prima che lo scrutinio delle schede sia completato. A parte i non infrequenti errori, dipendenti appunto dalla eventuale non rappresentatività del campione, se non dalla fretta, le organizzazioni demoscopiche operano sondaggi su campione nel contesto di coloro che hanno appena votato, non quindi nel contesto dell’intero potenziale elettorato. Intervistano i votanti all’uscita delle sezioni elettorali (*exit poll*, voto d’uscita) considerate rappresentative del cosiddetto universo.

M. Argyle (1992) menziona un’indagine effettuata negli Stati Uniti negli anni settanta su un campione rappresentativo di tutti i nordamericani in merito alla soddisfazione tratta durante il tempo libero, un argomento meno leggero di quanto sembra. Le domande riguardavano

tre punti (o *item*, termine latino — è un avverbio che, all'interno di un elenco, significa “parimenti” — erroneamente ritenuto inglese): soddisfazione in merito all'impiego del tempo libero, in merito alla quantità di tempo a disposizione, e in merito ai luoghi e situazioni utilizzati per lo svago; le persone intervistate potevano scegliere, per rispondere, tra varie gradazioni di soddisfazione su ciascuno dei tre item, su una “scala” i cui estremi erano “totalmente insoddisfatto” (1 punto) e “pienamente soddisfatto” (7 punti). Ne risultava un quadro della soddisfazione dei nordamericani, quanto al tempo libero, meno eccitante dal punto di vista intellettuale dei saggi di C. Lasch sulla “mentalità della sopravvivenza” o sul “narcisismo” degli stessi nordamericani (1981, 1985), è vero, ma più oggettivo e preciso: su 100 nordamericani 80 si dichiaravano piuttosto soddisfatti del loro modo di impiegare il tempo libero; più del 63% si dichiarava piuttosto soddisfatto della quantità di tempo libero a sua disposizione, e il 74% si dichiarava piuttosto soddisfatto dei luoghi e situazioni di svago. Il punteggio medio ottenuto era sopra il 5 per il primo e il terzo degli item, appena sotto il 5 per il secondo.

Quanto precede, incidentalmente, è un'immagine attenuata della forte tendenza della ricerca attuale a “dare i numeri”, tendenza che sta trasformando molti psicologi in esperti di statistica e di matematica.

5. IN SINTESI E PER CONCLUDERE

Come abbiamo visto i metodi di ricerca sono numerosi e anche molto diversi tra loro. Seguendo in parte A. Manstead e G. Semin (1988) proponiamo una distinzione generale tra ricerche “intrusive” e ricerche “non intrusive” rispetto al “normale” svolgimento degli eventi. Lo studio che abbiamo riportato sull'oratoria dei politici non è immediatamente intrusivo; l'esperimento sul campo di Sherif è intrusivo. Manstead e Semin propongono altre quattro categorie di ricerca, la prima riguarda “situazioni in ambienti naturali” (esperimenti e studi sul campo, osservazione), la seconda riguarda “situazioni artificiali e costruite” (esperimenti di laboratorio), la terza riguarda comportamenti “che non dipendono dalla situazione” (indagine su campione), la quarta categoria è caratterizzata dalla non necessità di osservazioni sistematiche (metodo interpretativo-teoretico-critico).

È certo ragionevole pensare che un certo metodo possa non essere adatto per fare ricerca su un dato fenomeno, per esempio la sperimentazione di laboratorio non è adatta per studiare le interazioni tra sconosciuti per strada, oggetto più adeguato al metodo della osservazione sistematica. D'altra parte un esperimento di laboratorio come quello di Milgram sembra più efficace, addirittura più conclusivo, in merito allo studio del fenomeno dell'obbedienza all'autorità, di un'indagine su campione effettuata per mezzo di interviste o questionari (pensiamo allo studio svolto negli Stati Uniti alla fine degli anni quaranta da T.W. Adorno e colleghi sulla "personalità autoritaria" (1950).

Tuttavia non sarebbe eccessivo pensare che la scelta di un metodo di ricerca possa dipendere da fattori diversi da quelli appena accennati, di adeguatezza del metodo all'oggetto. Scrive utilmente C. Graumann (1988) che la preferenza di esperimenti e misurazioni (ricordiamo la citata ricerca sulla soddisfazione nel tempo libero) a ricerche sul campo e osservazione dipende dal fatto che misurazioni ed esperimenti sono avvantaggiati ai fini della pubblicazione delle ricerche. D'altra parte una spiegazione come questa non va abbastanza alla radice del problema, il quale si ripropone: perché le riviste specialistiche pubblicano di preferenza ricerche sperimentali e misurazioni? Perché i fondi per la ricerca vengono erogati in base al livello di perfezionamento del metodo, *perché il metodo è diventato più importante dei problemi studiati?*

Si tratta di questioni radicali, che hanno a che vedere con una sorta di "pensiero unico" scientifico. Se a tutto, inclusa la salute (anche mentale) si dà un prezzo in denaro (in concreto si veda tra l'altro l'influenza delle potenti società di assicurazione, le quali hanno estremo bisogno di *parametri* allo scopo di quantificare l'umano, assicurabile e/o rimborsabile), è ovvio che alla scienza si richiedano risposte misurabili. Ma *scienza* significa "sapere", e per fortuna a nostra disposizione non c'è solo il sapere matematico e statistico.

CAPITOLO III

GLI EFFETTI DELLE SITUAZIONI SOCIALI

Il “sociale” ha effetti (o “influenze”) sulle persone (anche sugli studiosi e ricercatori, come abbiamo intravisto) individualmente e in gruppo, o in massa, dal momento che le persone divengono tali, vivono e si trasformano stando dentro relazioni sociali fin dall’inizio della loro vita. La “società” e le situazioni di “socialità” sono costituite da persone, e non si vede come possano non “influire” sulle persone.

La psicologia sociale, che deve occuparsi dei gruppi e delle folle, e di ciò che gli individui interni a tali situazioni “fanno”, mostra le articolazioni tra la dimensione sociale e la dimensione individuale (Amerio, 1995), ma soprattutto ci ricorda che il concetto di “personalità” individuale, indubbiamente decisivo, non garantisce tuttavia la prevedibilità dei comportamenti delle persone nelle varie situazioni sociali (Zamperini, 2001), cosa che vuol significare non tanto che noi siamo delle banderuole, quanto vuol suggerire che siamo una complessità che rinvia a variabili strutturali (siamo molte cose, tra “natura e cultura”) e a variabili situazionali contingenti.

I. CONFORMISMO

Un vecchio film di W. Allen, “Zelig”, racconta la storia di un uomo afflitto da “camaleontismo”. L’uomo camaleonte” (v. il sauro che cambia il colore della pelle per vivere e sopravvivere) diventa famoso per la sua capacità “patologica” di trasformarsi in funzione dell’ambiente e delle situazioni con cui ha a che fare: si trasforma così in obeso tra obesi, in medico tra medici, in “pellerossa” tra “pellerossa”, in “nero” tra “neri”, in psichiatra tra psichiatri, in ebreo ortodosso tra ebrei ortodossi, in nazista tra nazisti e così via. Il camaleontismo di Zelig riguarda, come si comprende da questa breve presentazione, sia la fisionomia, sia gli atteggiamenti, dunque è un camaleontismo “fantastico” (nessun “bianco” nella realtà diventa “nero”, e viceversa, senza trucchi, si pensi piuttosto al detto “cambiar pelle”; nessuna persona magra diventa obesa solo conver-

sando con un obeso), è un camaleontismo esagerato a scopo di comicità e di satira: per quanto qui ci serve, satira del conformismo.

M. Sherif, già menzionato per il suo esperimento sulla conflittualità intergruppi, mostrò sperimentalmente, quanto alle percezioni individuali, che esse non sono autonome dal contesto sociale e dalle sue norme, in altri termini una persona spesso dà risposte diverse in merito per esempio al colore dei medesimi banali fenomeni luminosi a seconda che sia sola o che sia in presenza di un gruppo di persone tra le quali in maggioranza si danno risposte contrarie a quelle del soggetto sperimentale. Dunque l'autonomia di giudizio è abbandonata dal soggetto a favore della tendenza prevalente del gruppo (è utile precisare che il gruppo sperimentale è formato da "complici" dello sperimentatore), cioè, allargando il discorso, in favore delle norme accettate dal gruppo sociale di appartenenza: è in questione il conformismo. Se ne conclude d'altra parte che numerose operazioni cognitive non prescindono dagli orientamenti sociali che ne sono il contesto; dunque il percepire, il pensare, il ricordare eccetera sono anche "sociali".

Negli anni cinquanta S. Asch organizzò un esperimento di laboratorio con studenti universitari, oggetto il conformismo. I soggetti dovevano svolgere un compito, indicare, data una linea tracciata su un pannello, quale tra altre linee vicine era ad essa uguale per lunghezza. Il compito era talmente facile che un "gruppo di controllo" (37 persone) fece errori pari a meno dell'1% al massimo, e quasi tutti (95%) indicarono correttamente la linea uguale a quella di riferimento. Nel gruppo sperimentale, invece, su sette persone impegnate nel compito, sei erano complici dello sperimentatore, quindi questi complici iniziarono, con il succedersi delle prove, a indicare in modo unanime come uguali alla linea di riferimento linee sbagliate. L'influenza della maggioranza (6 contro 1) ebbe come risultato che i soggetti dell'esperimento ripetuto in serie dettero un massimo di 37% di risposte sbagliate. Solo 30 soggetti sui 123 esposti alla influenza della maggioranza (il 25%) non fece alcun errore (van Avermaet, 1988).

L'esperimento di Asch sembra dimostrare che un'indicazione maggioritaria anche scorretta ha effetti sulla correttezza minoritaria. Bisogna precisare, a questo proposito, che i complici non iniziarono subito a dare

indicazioni unanimi scorrette, ma alla prime due prove dettero indicazioni corrette. I soggetti dell'esperimento quindi ebbero da sopportare, diremmo, il peso del camaleontismo, mutando la loro "pelle" iniziale (risposte corrette) e adeguandola alla "pelle" (risposte scorrette) della maggioranza.

Abbiamo azzardato che il camaleonte cambia il colore della sua pelle "per vivere e per sopravvivere", infatti assumendo il colore dell'ambiente esso diviene invisibile, cioè "si nasconde", ciò che, supponiamo, gli serve per afferrare gli animali più piccoli e per sfuggire alla presa di animali più grossi. Pensiamo che sia per questa circostanza che il camaleonte è stato investito di significati etici, diventando la metafora del conformista (v. un romanzo di A. Moravia con questo titolo), da cui, per esempio, il film di W. Allen, ma anche termini di critica politica come "camaleontismo" e "trasformismo".

Ora, a parte i casi clamorosi, i quali hanno la funzione secondaria, in quanto scandalo, di farci sentire a posto con la coscienza, noi persone comuni, quando dobbiamo esprimere un giudizio o una opinione di fronte agli altri, scrive E. van Avermaet, abbiamo due preoccupazioni principali: la loro correttezza e l'impressione che facciamo agli altri. Ciò che gli altri dicono, dunque, conta non meno delle nostre percezioni, impressioni e opinioni, tanto più che, com'è ovvio, gran parte delle cose che sappiamo (v. le "rappresentazioni sociali" di S. Moscovici) ci vengono "dagli altri".

Abbiamo dunque, a quanto pare, due fonti di informazione, peccato che esse talvolta non siano armoniche, anzi. Se i nostri amici, la "maggioranza", denominano come "giallo" il segnale intermedio tra "verde" e "rosso" del semaforo, è un esempio, e noi invece, minoranza "deviante", abbiamo l'impressione che quel segnale sia "arancione", possiamo finire per denominarlo "giallo" come fanno gli altri, infatti abbiamo (pare) bisogno di sentirci in armonia con i nostri amici. Le informazioni che ci provengono dagli altri si mescolano quindi con qualcosa che in prima istanza non ha a che fare con l'oggetto ("giallo" o "arancione"), bensì, come scrive Avermaet, con le norme del gruppo al quale apparteniamo o vogliamo appartenere. Bisogna "sopravvivere", quindi le norme contano più delle informazioni alle quali sono mescolate. Se ci prendiamo la

libertà di sostenere (a torto o a ragione, ma in buona fede) che il segnale del semaforo è “arancione”, i nostri amici scanzonati potrebbero iniziare a motteggiarci chiedendoci se il “verde” è “pistacchio” o se il “rosso” è “ciclamino”, sottintendendo una loro valutazione poco lusinghiera della sensibilità (ai colori) che abbiamo esibito. Meglio quindi nasconderci, come il camaleonte, giallo su giallo. Il conformismo produce acquiescenza, cioè una sorta di cedimento superficiale.

2. INNOVAZIONE

La “devianza” non è naturalmente l’unico rovescio del conformismo. Il caso di Zelig, conformista estremo e quindi deviante, lo suggerisce. Un altro rovescio del conformismo si ha quando la minoranza ha la meglio sulla maggioranza, riuscendo a modificare l’orientamento dei più. S. Moscovici a proposito dell’esperimento di Asch, fa considerazioni interessanti. I complici dello sperimentatore, negatori dell’evidenza, sono maggioranza nell’ambito sperimentale, ma sono minoranza sociale in genere, proprio perché negano l’evidenza e danno giudizi palesemente, indiscutibilmente sbagliati. Reinterpretando, come ci pare che faccia, la scena dell’esperimento, Moscovici introduce dunque il tema dell’influenza della minoranza (Amerio, 1995).

Il personaggio di cui sopra, qualora insista sul fatto che il colore intermedio del semaforo è “arancione”, può essere deriso o, ben che gli vada, preso per “originale”, come, per faccende infinitamente più serie, è successo ai primi sostenitori dell’eliocentrismo, o, per cambiare ambito ed epoca, ai sostenitori del suffragio universale, o a chi, come I.P. Semmelweis, proponeva ai medici sezionatori di cadaveri di lavarsi bene le mani prima di visitare le puerpere, al fine di non infettarle. Uno degli scrittori più grandi del Novecento, F. Kafka, fu in vita conosciuto, forse, da poche centinaia di lettori; V. van Gogh, i cui quadri oggi vengono riprodotti anche sulla copertina dei quaderni scolastici, in vita fu considerato solo un emarginato, così come il grande poeta italiano D. Campana. Funziona così, le avanguardie sono malviste. O non viste. *Post mortem* rivalutate.

S. Moscovici e altri alla fine degli anni sessanta realizzarono un esperimento di laboratorio che rovescia il senso dell’esperimento di Asch e che

per l'appunto si esercitò sulla percezione dei colori. Qui una minoranza di due complici dello sperimentatore doveva negare il colore di un certo numero di diapositive, "visibilmente blu", sostenendo invece che il colore era "verde", a dispetto di una maggioranza di 4 "onesti" bluedenti. Il punto di Moscovici era che il fattore di efficacia (di influenza) di una minoranza sta nella sua coerenza, fedeltà alla sua linea. Per dimostrarlo sperimentalmente egli organizzò due condizioni; in quella di coerenza la minoranza definiva il colore delle diapositive sempre come "verde"; nella condizione di incoerenza, i membri della minoranza rispondevano "verde" per 24 volte, "blu" per 12 volte. Moscovici usò anch'egli un "gruppo di controllo", formato da sei persone "ingenui". Costoro risposero "blu" quasi al 100%. Orbene, nella condizione data dalla coerenza della minoranza verdevedente, più dell'8% delle risposte fu "verde". Nella condizione incoerente della minoranza, invece, la variazione rispetto ai risultati del gruppo di controllo fu modesta, infatti le risposte che rispondevano "verde" salirono dallo 0,25% all'1, 25% (van Avermaet, 1988).

Sia nell'esperimento di Asch sia nell'esperimento di Moscovici, come abbiamo accennato legati l'uno all'altro, si deve sottolineare la dimensione gruppale di ciò che accade. Moscovici infatti osservò che in alcuni dei suoi gruppi, formati come detto da sei persone, non si produceva uniformità, segno che, a parte il fattore coerenza, ogni gruppo fa storia a sé. Comunque sia, una minoranza, per ottenere successo, deve mostrarsi coerente, seria, e insensibile alle pressioni della maggioranza. Se l'influenza della maggioranza provoca acquiescenza, l'influenza della minoranza provoca conversione: ha effetti profondi.

A proposito di conformismo, innovazione e devianza, merita accennare a quanto propose negli anni Sessanta del secolo scorso il sociologo nordamericano R.K. Merton (*Teoria e struttura sociale*). Merton riteneva che la società, della quale è da vedere negli Stati Uniti il modello di riferimento, dia a tutti i suoi membri delle mete come la ricchezza e il successo, e dei mezzi socialmente accettati, o norme, per raggiungerle. Mete e mezzi insieme strutturano la nostra società: tutti devono mirare al successo, gli insuccessi momentanei devono essere guardati come tappe sulla via del successo; vero insuccesso è solo l'abbassamento delle nostre mete e la rinuncia ad esse. Logicamente, se le mete sono le stesse

per tutti, i mezzi socialmente accettati a disposizione per raggiungerle non sono uguali per tutti. Il figlio del banchiere ha mezzi ben diversi da quelli a disposizione del figlio del disoccupato. Al suddetto orientamento socioculturale le persone secondo Merton si adattano, a livello economico-lavorativo, in cinque modi.

“Conformità”: le persone accettano sia le mete sia i mezzi socialmente accettati, o norme. Ci provano.

“Innovazione”: le persone accettano le mete, ma non i mezzi socialmente accettati, quindi “innovano”. Nel campo degli innovatori possiamo trovare il brillante finanziere come il contrabbandiere, il deviante, il criminale, ma anche la persona che inventa scorciatoie non necessariamente illegali verso la meta. I riformatori, i creativi.

“Ritualismo”: le persone abbandonano le mete, ma accettano i mezzi. Giocano la partita secondo le regole certi di uscirne sconfitte, cioè fingono di giocare.

“Rinuncia”: le persone in questo caso abbandonano sia le mete che i mezzi. Non giocano la partita, a maggior ragione non ne seguono le regole. Devianti. Gli psicotici, i visionari, i paria, i reietti, i mendicanti, i vagabondi (*hobos*), i girovaghi, gli ubriaconi cronici e i “drogati”, così Merton (Gennaro, 1993).

Quinta e ultima figura dell’adattamento è la “ribellione”: le persone rifiutano le mete e i mezzi, ma le sostituiscono con altre mete e con altri mezzi. Devianti, disobbedienti, i “ribelli” potrebbero essere rivoluzionari, o più modestamente fautori dell’economia “solidale”.

Come accennato, Merton limita questo suo gioco all’ambito dell’agire economico, ma è difficile resistere alla tentazione di “ribellarsi” a tale limite, come minimo segnalando l’enorme portata della tipologia mertoniana qualora essa sia fatta giocare anche solo con le idee di Asch e di Moscovici.

3. OBEDIENZA, DISSENSO, DISOBEDIENZA

Dobbiamo qui riferirci al già evocato esperimento di laboratorio effettuato negli anni sessanta negli Stati Uniti da S. Milgram, dal quale scaturisce una ulteriore interessante tipologia: obbedienza, dissenso, disobbedienza. Nell’ambito di una università nordamericana, Yale, Milgram volle studiare gli effetti dell’autorità sulla obbedienza a ordini

“immorali” da parte di persone comuni, dai venti ai cinquanta anni di età, dei vari strati sociali, raccolte per mezzo di avvisi pubblici, esclusi gli studenti (per evitare fughe di informazioni nell’ambiente universitario).

La scena sperimentale prevedeva un rappresentante dell’autorità scientifico-accademica, una persona comune (l’uomo della strada, diremmo) e la “vittima”. La persona comune poteva obbedire all’autorità, dissentire o disobbedire, in teoria era libera, Milgram dimostrò che invece diveniva psicologicamente obbligata dalla presenza dell’autorità (e non solo) a nuocere alla vittima. Effetto “sociale”.

Il pretesto dell’esperimento (van Avermaet, 1988) distraeva la persona comune, soggetto dell’esperimento, dalla questione vera, l’obbedienza, impegnandola in un compito avente a che fare con il rapporto “comportamentistico” tra punizione e apprendimento. Quando la vittima commetteva errori, cioè spesso (era il suo ruolo), il soggetto dell’esperimento “doveva” punirla, obbedendo all’autorità presente, applicando alla vittima delle scariche elettriche (in realtà finte) crescenti da 15 v a 450 v, ben consapevole della loro “pericolosità”, infatti i livelli di intensità da gestire su un pannello erano contrassegnati da indicazioni del tipo “scarica leggera”, “scarica forte”, “scarica intensa” e così via fino al massimo. Inoltre la vittima, da bravo “attore”, si lamentava.

Vediamo i risultati. Il 62,5% dei soggetti applicarono le scariche fino al livello massimo (ciò che suggerisce considerazioni nere sul “sadismo” della gente comune, non condivise da Milgram, o induce a sospettare che in qualche modo i soggetti dell’esperimento si sentissero solo “attori”).

L’esperimento di Milgram, decisivo in ambito psico-sociale, è meno semplice di come lo abbiamo riassunto: la scena risultò variata in merito alla distanza tra la persona comune e la vittima, con il prevedibile risultato che tanto più la vittima distava dalla persona comune, tanto maggiori scariche le venivano applicate, e viceversa. Inoltre venne manipolato il ruolo dell’“autorità” (la persona che ordinava di dare le scariche), più prossima essa era più scariche venivano applicate e viceversa; il ruolo della scena dell’esperimento, più o meno prestigiosa e “scientifica”, non parve significativo, inoltre si provò a testare l’effetto dell’autorità quando la persona comune non era da sola, ma accompagnata da altre persone comuni (in realtà complici dello sperimentatore) fautrici della disobbedienza. Ciò influi positivamente, nel senso che l’azione delle per-

sone comuni si modificò, abbassando la media dell'esecuzione completa della tortura fino al 10%.

Questo vero e proprio *kamasutra* dell'obbedienza (o "teatro della crudeltà"?), non dimostra solo che l'autorità (qui scientifico-accademica) ha effetti enormi su di noi, persone comuni, che obbediamo a ordini immorali conformandoci a voleri e valori non nostri, deresponsabilizzandoci in nome della compiacenza; dimostra anche che il dissenso, non di rado considerato positivo, dialettico, dinamico e così via, si accompagna in realtà all'obbedienza. Molte delle persone comuni di Milgram protestarono anche con forza, dissentirono, ma ben poche, come dire? — si alzarono e se ne andarono, disobbedendo senz'altro. Anche solo per aver osato dissacrare il dissenso la ricerca di Milgram ci sembra che valga molto.

In conclusione noi diremmo che il caso "Zelig" è meno straordinario di quanto una visione affrettata del film di W. Allen faccia credere.

4. "DEINDIVIDUAZIONE" E "POLARIZZAZIONE"

Da G. Le Bon in poi, un effetto sociale da considerare decisivo è quello della "deindividuzione". Noi in gruppo, nella folla, nella massa (la quale oggi può essere rappresentata anche dai milioni di persone che seguono lo stesso programma in tv dalle loro case), perdiamo individualità, cosa che non significa necessariamente che la dimensione di massa o di gruppo debba essere guardata come una minaccia.

Venendo alla dimensione di gruppo, i soggetti di Asch che si conformano alla maggioranza attuano o patiscono una "deindividuzione", come la patiscono i soggetti di Milgram, passando da una condizione di autonomia a una condizione di "eteronomia", cioè di subordinazione a norme altrui.

In alcuni dei gruppi di sei persone formati sperimentalmente da Moscovici, come abbiamo riferito, i due complici verdevedenti, usando coerenza e fedeltà alla loro linea "truffaldina" di aberrazione cromatica, portavano gli altri quattro ingenui bluedenti a deindividuarli in direzione del "verde". Ciò rimanda al fenomeno delle polarizzazione di

gruppo. “Polarizzazione” significa, nei gruppi, che le percezioni, impressioni, ma anche, ciò che ci interessa di più, le opinioni e le decisioni del gruppo, possono concentrarsi su un punto (polo) estremo, il quale non rappresenta le opinioni individuali dei membri del gruppo. Al limite: non rappresenta nessuna opinione singola, oppure, meno radicalmente rappresenta solo l’opinione del leader (guida) del gruppo. Con K. Lewin abbiamo imparato che un gruppo è qualcosa “di più” della “somma” dei suoi membri.

Stiamo allontanandoci dal gruppo sperimentale, ora ci interessa la “polarizzazione” come effetto sociale nei gruppi che possono riguardarci nell’esperienza della vita vera. La dimensione situazionale di gruppo tende ad avere la meglio sulla dimensione individuale dei membri del gruppo, sulla loro singola personalità. Abbiamo udito alcuni genitori di giovani autori di lanci di pietre dai cavalcavia su auto di passaggio, affermare che i loro figli non potevano aver commesso una cosa simile. Certo si trattava, da parte di quei genitori, di un’ovvia e comprensibile reazione di difesa dei figli (e di se stessi), ma la psicologia sociale mostra, con il concetto di polarizzazione, che quei giovani singolarmente avrebbero potuto non prendere la decisione di lanciare pietre sulle auto. In gruppo essi hanno dato luogo a una “polarizzazione”, cioè il gruppo, situazione di “socialità”, li ha compattati in una forma di demenza criminale tale da renderli irricognoscibili ai loro genitori e forse a se stessi, come individui.

Fuori dall’ambito criminale, non pochi esempi di cosiddetto estremismo politico, di avanguardismo (arte, letteratura, teatro) possono essere compresi facendo ricorso al concetto di polarizzazione, ciò che ci riporta felicemente al tema della innovazione.

CAPITOLO IV

GLI ATTEGGIAMENTI (E I COMPORAMENTI)

I. ATTEGGIAMENTI E COMPORAMENTI

Negli anni trenta in USA fu effettuato uno studio sul campo (*on the road*) molto suggestivo (D. Stallberg e D. Frey, 1988), sia nel suo svolgimento, sia per i suoi risultati. Già lo conosciamo, è quello di R.T. La Piere sul fenomeno degli atteggiamenti caratterizzati da pregiudizio razziale nei confronti dei molti immigrati cinesi presenti nel paese. Il viaggio attraverso gli USA vide La Piere e le due persone di origine cinese accolti come clienti negli alberghi e ristoranti in 199 casi su 200, dando luogo cioè a più del 99% di “accettazioni”. Sei mesi dopo il termine del viaggio le “lettere di prenotazione” circostanziate ebbero invece il 92% di risposte negative (“no, non siamo disposti ad avere come clienti persone di origine cinese”).

Lo studio sul campo di La Piere serve magnificamente a comprendere che cosa sono gli atteggiamenti e come essi si differenziano dai comportamenti. Quello dell'albergatore che risponde negativamente alla lettera di prenotazione è un atteggiamento, quello dell'albergatore che dà stanze e tavolo a La Piere e alle due persone di origine cinese è invece un comportamento.

Nel nostro caso appare notevole che, viste le percentuali ricavate nella fase del viaggio e le percentuali ricavate nella fase della prenotazione (il 99% di “sì” contro il 92% di “no”), l'albergatore che dà stanze e tavolo e l'albergatore che nega la prenotazione sono, nel 93% circa dei casi, *la stessa persona*. Da ciò si può ricavare l'idea, certo non nuova, che, dato un certo atteggiamento, non è prevedibile un comportamento ad esso “coerente”; e l'idea che l'osservazione di un certo comportamento non basta a compiere inferenze circa l'atteggiamento in merito.

A proposito di razzismo, segnaliamo quanto propone D.J. Goldhagen (1996) in riferimento alla propaganda antisemitica operata dal Partito Nazionale Socialista dei Lavoratori Tedeschi negli anni trenta. Goldhagen sostiene che l'antisemitismo era sì un atteggiamento largamente diffuso in Germania, una “tradizione”, ma molti tedeschi che malpensa-

vano e malparlavano dell' "ebreo" avevano normali e quotidiani rapporti di lavoro o di clientela con persone ebreo, non di rado ignorando che tali persone fossero ebreo. Il loro comportamento, dunque, non faceva pensare che fossero antisemiti, e il loro atteggiamento antisemitico non era coerente con il loro comportamento.

Dalla lettura del libro di Goldhagen si ricava l'idea che il nazismo organizzò il popolo tedesco in direzione della "coerenza" tra atteggiamenti e comportamenti in merito alla cosiddetta questione ebraica, con le conseguenze che sappiamo.

2. LA MODIFICAZIONE DEGLI ATTEGGIAMENTI. L'ESEMPIO DELLA PUBBLICITÀ

A che cosa servono gli atteggiamenti? La domanda è legittimata dall'esempio fornito da La Piere. Sono petizioni di principio (emotivo-cognitive) a uso personale, si direbbe, espressioni di sé al "meglio" (ritenuto tale anche in funzione della situazione e dell' adattamento agli atteggiamenti della maggioranza); gli atteggiamenti danno identità o la rafforzano, non importa, come si è visto, che a essi corrispondano comportamenti coerenti. "Predicare bene e razzolare male" è un detto che illustra alla perfezione il lato oscuro della funzione degli atteggiamenti, appunto quello del "predicare", "bene" o "male" ovviamente è relativo. Nel caso studiato da La Piere gli albergatori predicarono "male" e razzolarono "bene" (riserve situazionali a parte), infatti crediamo che tutti abbiano il diritto di albergare ovunque. In altri casi avviene il contrario, magari ci dichiariamo non razzisti (per restare in argomento), e invece nei fatti facciamo o diciamo cose da razzisti. Gli psicologi ritengono d'altra parte che, agendo sugli atteggiamenti, si possa influire sui comportamenti.

Pensiamo alla funzione della pubblicità, un fenomeno che ha visto molti psicologi all'opera (ne è testimone un libro di V. Packard, *I persuasori occulti*, edito negli USA nel 1957). Ci ricordiamo di una campagna pubblicitaria, effettivamente incisiva, utilizzata dalla Piaggio, l'azienda italiana famosa per la produzione della "Vespa", più di trenta anni or sono. Lo scooter in questione era rimasto ancorato, si rilevò, a un'imma-

gine “povera” di mezzo di ripiego destinato a persone tagliate fuori dalla possibilità di acquistare un’auto, seppure utilitaria, e si notava quindi che i consumatori gli stavano voltando le spalle. L’atteggiamento così rappresentabile: la Vespa è un trabiccolo da poveracci — doveva essere corretto, affinché i consumatori, specie se giovani, potessero attuare in maggiore quantità il comportamento desiderato: l’acquisto dello scooter in questione. (Caratelli, 1989).

La campagna pubblicitaria puntò non tanto sulle doti pratiche del veicolo, prezzo, consumi e così via, ma invece puntò sulla restituzione di “fascino” alla sua immagine, puntò su inopinate e surrealistiche doti inerenti all’uso, all’“aura”, di quel motociclo: “Chi Vespa mangia le mele” — questo lo slogan, effettivamente degno di nota.

La campagna pubblicitaria corresse l’atteggiamento dei consumatori, specie dei corteggiatissimi giovani, che in massa, ritenendo forse di poter cavalcare una magica promessa, e non un cosiddetto trabiccolo, rilanciarono le vendite della marca italiana.

Un altro metodo utile a modificare, o a costruire, l’atteggiamento dei consumatori verso un prodotto è quello che consiste nell’associazione di un personaggio famoso al prodotto reclamizzato. Il personaggio famoso può essere un attore, un cantante, un campione dello sport e così via. Il cosiddetto *testimonial* può dare fascino (*glamour*) e “immagine” a un prodotto, effetti probabilmente indotti dalla simpatia dei consumatori per il personaggio famoso. Ci piace ricordare un vecchio slogan pubblicitario che illustra alla perfezione questa tecnica, anzi: la teorizza apertamente. Si trattava di un’auto utilitaria pubblicizzata con vari *testimonial*, diremmo beniamini del pubblico, e lo slogan recitava: “L’auto che piace alla gente che piace”. La tecnica del *testimonial* è oggi comune.

Secondo G. Mantovani (1998) l’importanza dell’“immagine” nelle nostre scelte è decisiva, falsificando le teorie che danno invece importanza, per quanto riguarda le nostre scelte, alle valutazioni “utilitaristiche”. Ecco perché tutti acquistiamo auto Mercedes e orologi Rolex. O no?

Anche la propaganda politica, che, specie in vista delle elezioni, tende ad assomigliare alla pubblicità, ogni partito e ogni leader tendendo a rinforzare, recuperare o acquisire atteggiamenti ad esso favorevoli in vista del comportamento desiderato, il voto degli elettori, ha iniziato da non pochi anni a utilizzare *testimonial*: sportivi, attori, imprenditori

di successo, insomma persone famose e presumibilmente ben volute dal pubblico, cioè dagli elettori. A quanto ne sappiamo l'esempio estremo di questa evidente commistione tra politica e spettacolo è stato Ronald Reagan, un ex attore nordamericano passato alla politica in forza al partito repubblicano, eletto governatore dello Stato della California e poi per ben due volte presidente degli USA. Recentemente l'attore di origine austriaca Harnold Schwarzenegger, altro titano del cinema, è stato eletto governatore della medesima felice California. In Italia, ci viene in mente, un calciatore ai suoi tempi famosissimo, Gianni Rivera, è da molto tempo deputato, dunque da molto tempo "porta voti" al partito che via via lo presenta candidato. Inutile osservare che il famoso imprenditore e uomo d'affari Silvio Berlusconi ha utilizzato se stesso come *testimonial* ai fini della sua fortunata carriera politica.

Il *testimonial* può essere usato anche in sede di "pubblicità progresso", o "sociale" che dir si voglia, per favorire nel pubblico il mutare di un atteggiamento con le conseguenze desiderate sul comportamento relativo. Si tratta di campagne che non hanno fini commerciali o politici, ma, diremmo, umanitari, etici, sanitari: fanno pubblicità al "nostro bene", o supposto tale. Naturalmente la pubblicità progresso, come la pubblicità commerciale e quella politica, usa anche altri mezzi di persuasione, in ogni caso riteniamo che "il progresso sociale" non disponga di fondi paragonabili a quelli dell'industria o della politica.

Un caso interessantissimo di pubblicità commerciale veicolante messaggi di natura umanitaria, etica e sanitaria (o, viceversa, di pubblicità progresso veicolante messaggi di natura commerciale — in ciò sta l'interesse dell'operazione), è quello fornito dalla collaborazione di un noto fotografo italiano, Oliviero Toscani, con una industria di abbigliamento (Benetton). La *griffe* compariva, quasi con discrezione, in margine a riproduzioni, spesso enormi, di foto dal forte impatto sociale e culturale.

3. DISSONANZE TRA ATTEGGIAMENTI E COMPORAMENTI

Con lo scopo di persuaderci a smettere di fumare non pochi anni fa venne diffuso un manifesto che presentava una figura a colori dai contorni evidentemente "polmonari", fitta di centinaia di mozziconi di

sigaretta, come se fosse in questione un grande portacenere. Una provocazione pubblicitaria.

Sembra assodato che il fumo nuoccia alla salute, anche in modo grave, ciononostante decine di milioni di persone informate continuano a fumare sigarette, che per altro sono un buon affare, vuoi per lo Stato, vuoi per le floride industrie produttrici nazionali o multinazionali. Ciascuno di noi, se è un fumatore informato dei danni causati dal fumo alla salute, ha da lavorare alla “dissonanza” tra ciò che sa e ciò che fa. Smettere di fumare o ridurre il numero delle sigarette fumate giornalmente significherebbe, a quanto pare, migliorare la salute. Elaborare invece una giustificazione del nostro fumare informato dei danni connessi è un modo psicologico utile a diminuire lo *stress* da dissonanza.

Se noi prendiamo sul fumo un atteggiamento di tipo “pseudoecologico” (lo *smog* in città è forte, dunque tanto vale che io mi avveleni con le sigarette, che almeno danno piacere), o altri atteggiamenti (lo *stress* da astinenza potrebbe danneggiarmi più del fumo) razionalizziamo la dissonanza. La “razionalizzazione” è, secondo la teoria psicanalitica, una “difesa inconscia”, per altro illustrata molto bene già dalla favola antica della volpe e l’uva. La volpe, come sappiamo, dopo vari tentativi vani di azzannare un appetitoso grappolo d’uva, ma situato troppo in alto, si allontana borbottando “*nondum matura est*” — ancora non è matura. La funzione della razionalizzazione è difendere automaticamente (inconsciamente) l’“io” da uno smacco. L’“io” del fumatore informato è tormentato dal suo conoscere i danni del fumo come l’“io” della volpe è tormentato dalla sua incapacità di raggiungere l’uva, quindi deve difendersi dal tormento: la storia che quindi il fumatore si racconta, l’atteggiamento che assume (“mio nonno fumava dieci toscani al giorno eppure è morto a novanta anni”), ha la funzione, tanto più efficace quanto più automatica, spontanea, inconscia, di comporre la dissonanza.

Leon Festinger elaborò negli anni settanta una teoria, detta della “dissonanza cognitiva”, basata sull’idea che le persone hanno bisogno di coerenza tra atteggiamenti e comportamenti. Qui ci sembra utile ricordare un suo esperimento in merito alla “compiacenza forzata” (*forced compliance*). Supponiamo di essere sottoposti a un compito a nostro avviso lungo e noioso, e in un secondo tempo di dover convincere altri a svolgere tale compito, facendo loro credere che invece si tratta di qual-

cosa di interessante e anzi piacevole. Per questa nostra prestazione ad alcuni di noi viene dato un compenso poniamo di cento euro, ad altri invece un compenso di dieci euro. Secondo i risultati dell'esperimento saranno i peggio pagati a risultare più convincenti, non solo, ma anche a risultare essi stessi abbastanza convinti dell'interesse e della piacevolezza del compito, nonostante il precedente parere contrario.

Secondo Festinger forzare una persona a dire in pubblico qualcosa di contrario a ciò che essa pensa le causa una forte dissonanza se il compenso è modesto, quindi la persona assottiglia la dissonanza — come? Modificando le sue opinioni, cambiando parere.

L'esperimento di Festinger, tra l'altro, mette in crisi la teoria comportamentista là dove essa invece proporrebbe il "rinforzo" (il compenso più alto) come fattore decisivo, nel contesto del condizionamento, nelle opinioni abbracciate (Amerio, 1995).

Festinger sostiene che ad agire è il nostro bisogno interiore di coerenza tra il fare e il pensare. Tale teoria, che noi abbiamo prima articolato con una suggestione di derivazione psicanalitica, insiste sul fatto che il soggetto ricerca informazioni utili a confermare il suo atteggiamento, mentre evita le informazioni dissonanti. Eppure le trame effettive di una qualsiasi condizione dissonante fanno pensare che in questione non sia solo il livello cognitivo e informativo, ma anche il livello dei sentimenti e delle emozioni, se è vero che una condizione dissonante mina l'autostima. La dissonanza cognitiva ha effetti emotivi.

Se per esempio mesi or sono abbiamo acquistato a prezzo intero un'automobile che, come oggi veniamo a sapere, è in vendita a un prezzo inferiore grazie a un accordo tra lo Stato e i produttori di auto, possiamo sentirci un poco imbrogliati e sfortunati, oppure imprevedenti, con un conseguente calo dell'autostima. Il nostro acquisto (ciò che abbiamo fatto) strida a contrasto con il nostro attuale sapere (informazioni), ma riguarda non solo la cognizione, ha effetti sul nostro rapporto con l'auto, che è innegabilmente intrecciato con sentimenti ed emozioni. Non ci sentiamo tanto disinformati, quanto depressi. L'auto sta lì a ricordarci il nostro smacco. La difesa? Potrebbe consistere nell'elaborazione di una "storia" che ci segnala non come defraudati, ma come consumatori "agiati" che non hanno avuto bisogno di incentivi per acquistare l'auto nuova. Se la difesa funziona la nostra auto ci sembrerà non un oggetto

“danneggiato” (l’abbiamo pagata troppo), ma invece un oggetto “privilegiato” che ci dà “immagine”. La volpe e l’Iva.

CAPITOLO V

LA COMUNICAZIONE

“Comunicazione” significa in definitiva il contrario di isolamento. I modi della comunicazione sono molteplici, diretti e indiretti (o mediati), intenzionali e non intenzionali, gli strumenti della comunicazione sono per così dire naturali oppure consistono in artefatti più o meno complessi. Oggetto della comunicazione può essere tutto, anche l’isolamento, ma se ci troviamo da soli in una stanza oppure se camminiamo da soli in un bosco, non comunichiamo. Se ci troviamo invece da soli in una stanza a scrivere una lettera o un qualsiasi testo con destinatari, in quel momento comunichiamo. Questa banale distinzione serve a segnalare un pericolo, quello consistente nel considerare ogni comportamento comunicazione, con il risultato di compromettere il valore del concetto.

L’elenco che segue è utile a segnalare non certezze, ma problemi.

I. MODI

Sorridere a una persona, salutarla facendo un gesto con la mano, rivolgersi ad essa con la parola, conversare con una persona, guardarla negli occhi, toccarla e così via.

1.1. Modi indiretti o mediati

Scrivere a una persona una lettera, lasciarle un biglietto, un segno. Il cosiddetto linguaggio dei fiori. Telefonarle. Parlare di lei, presente, con una terza persona e così via.

1.2. Modi intenzionali

Tutto ciò che è comunicato di proposito è intenzionale, cioè secondo un più o meno forte nostro dominio dell’atto di comunicare. L’abito che indossiamo

mo può comunicare intenzionalmente. Se diamo credito d'altra parte all'idea freudiana secondo cui non siamo padroni "in casa nostra", non sappiamo in altri termini tutto ciò che intendiamo fare o dire, a causa dell'influenza di motivazioni inconse, parlare di intenzionalità lascia parzialmente insoddisfatti.

1.3. Modi non intenzionali

Il rossore è un tipo di comunicazione non intenzionale, il tremito, incluso il tremito della voce mentre diciamo qualcosa intenzionalmente, è non intenzionale (se non è simulato). L'abito che indossiamo può comunicare non intenzionalmente "cose" diverse da quelle che intenzionalmente vorrebbe. Il *lapsus linguae* è comunicazione verbale non intenzionale, ma se talvolta esso ha un significato trasparente (accogliere una persona con un "arrivederci" invece che con un "buongiorno"), talaltra è di significato opaco, non solo per il ricevente, ma anche per l'emittente (chi parla).

La postura è spesso non intenzionale, ma può essere usata intenzionalmente, al pari di molte espressioni facciali. La gestualità sembra un linguaggio sia intenzionale che non intenzionale, e dipende in parte dalla cultura alla quale apparteniamo, come la postura. A parte le semplificazioni, gestualità e postura comunicano in modo opaco.

1.4. Strumenti "naturalmente"

La voce, i gesti, la postura, la gestualità, lo sguardo (ma v. l'accento alla cultura), il rossore, il pianto, il riso e il sorriso (e le altre espressioni facciali), il contatto fisico.

La parola è uno strumento "naturale" in quanto suono, ma è uno strumento culturale in quanto voce e lingua. L'espressione "linguaggio del corpo" conferma che si può comunicare anche senza la parola, e, insieme alla parola, con il corpo.

1.5. Artefatti

Sembrano essere utili soprattutto per la comunicazione indiretta, per colmare la distanza fisica tra l'emittente e il ricevente. Segnalazioni con fuochi,

bandiere. Il faro, le tracce segnate o scritte. “*Follow me*”, lo schema, l’operazione matematica scritta alla lavagna dal docente per la classe, i segnali stradali, i segnali scritti corredati con figure stilizzate, i segnali fatti di sole figure stilizzate; sistemi di amplificazione della voce, scrivere lettere, telefonare, telegrafare, “chattare” tramite Internet, usare gli sms o gli mms con il cellulare, la posta elettronica.

La radio, la tv, il cinema, il teatro, la letteratura, l’arte, la saggistica e la trattatistica scientifica, sono forme di comunicazione che si servono di artefatti, materiali e immateriali (c’è una tecnologia del suono e dell’immagine, ma c’è anche una tecnologia consistente nel sapere bibliografico), e la loro caratteristica comune sembra essere quella di emettere messaggi diretti a persone, gruppi, masse, prevalentemente sconosciuti all’emittente. La musica è comunicazione, ma essa comunica in modo peculiare. Il linguaggio musicale, in modo paragonabile al linguaggio del corpo, è privo, per eccellenza, di referenzialità, cosa che significa che se ascoltiamo le “Variazioni Goldberg” la comunicazione di cui godiamo non è riferibile a “cose” precise come avviene quando qualcuno ci avverte di spostare l’auto se non vogliamo incorrere in una contravvenzione, o come avviene quando leggiamo: “Per molto tempo, mi sono coricato presto la sera”. Diverso è il caso del canto, che è insieme linguaggio musicale e linguaggio verbale, non importa che abbia un sottofondo strumentale. “Ma da quando ci sei tu tutto questo non c’è più”, nel contesto della canzone, è una comunicazione piuttosto trasparente.

E la musica? La musica commenta la comunicazione canora in modo paragonabile al linguaggio del corpo, che commenta o sostituisce il linguaggio verbale. Una differenza ovvia tra il linguaggio musicale e il linguaggio del corpo è che il primo è sempre intenzionale, anche se possiamo fischiare o canticchiare distrattamente in presenza di altre persone, mentre il secondo, come abbiamo accennato, può essere non intenzionale (rossore), e intenzionale (agitare la mano in segno di saluto).

2. OGGETTI DELLA COMUNICAZIONE

Tutto può essere oggetto di comunicazione (ciò non significa che sia possibile comunicare “tutto”). Pensiamo che sia utile occuparci per prima cosa dell’oggetto più curioso della comunicazione, cioè la comunicazione stessa, ed evidentemente la non comunicazione.

A Roma, quando tra persone intente a qualche tipo di conversazione insorgono difficoltà di intesa, dicono: “famo a capisse”, che significa più o meno “cerchiamo di capirci”. “Famo a capisse” esprime un aspetto di ciò che in linguaggio colto e settoriale viene definito con il termine di “metacomunicazione”.

Metacomunicare significa commentare, anche non verbalmente, la comunicazione, significa comunicare a proposito del comunicare, comunicare in merito alla comunicazione in atto o abituale. Un libro di racconti del nordamericano R. Carver, *Di cosa parliamo quando parliamo d'amore*, ha un titolo che sembra alludere a un tipo di metacomunicazione in merito a scambi verbali abituali. “Famo a capisse”, efficacissimo, sembra riferito a scambi verbali in atto.

Metacomunicare significa anche commentare non intenzionalmente ciò che stiamo comunicando intenzionalmente, spesso contraddicendolo, oppure enfatizzandolo.

Effetti della metacomunicazione possono essere l'ironia, il sarcasmo, la spiritosaggine, la menzogna, il paradosso, il filosofare (di cosa parliamo quando parliamo d'amore), la cura (una funzione dello psicoterapeuta è fornire al paziente spunti e modelli di metacomunicazione). Nell'ambito della parola scritta l'uso di virgolettare un termine o una frase, o del corsivo (come di altri espedienti grafici), serve a comunicare sulla comunicazione in atto, cioè, ancora, a metacomunicare.

G. Bateson (1972) insegna che anche gli animali metacomunicano tra loro e con noi, animali umani. La lotta tra animali può essere gioco, ciò che viene segnalato per esempio con il mordere senza affondare i denti.

Nell'ambito della parola scritta, quando sul nostro pacchetto di sigarette acquistato dal rivenditore autorizzato leggiamo, a cura dello Stato, che “il fumo nuoce gravemente alla salute”, o peggio, abbiamo una metacomunicazione: si tratta di un paradosso, se non, in definitiva, di una “perversione”.

La metacomunicazione umana può essere analoga a quella tra animali: ci improvvisiamo pugili contro l'amico che nello stesso tempo avvertiamo, sogghignando o strizzando l'occhio, che non vogliamo fare altro che un gioco con lui.

3. TUTTO È COMUNICAZIONE?

Abbiamo suggerito che non tutto il comportamento è comunicazione (Robinson che, in solitudine, raccoglie relitti lasciati dal naufragio, ebbene: non comunica; quando, in solitudine, ci giriamo su un fianco nel letto, ebbene: non comunichiamo; quando ci prepariamo gli spaghetti ascoltando la radio, ebbene: non comunichiamo; quando da soli ci rivolgiamo a una piantina che non vuol crescere, “Vuoi più acqua? Vuoi più luce? Cosa vuoi?”, ebbene: giochiamo a comunicare, ma non comunichiamo).

Se ci sediamo in compagnia di sconosciuti in treno, tappi di cera preinseriti nelle orecchie, sguardo che fa la spola tra il paesaggio esterno e il libro aperto davanti a noi, evitando con la massima cura di fermarlo sui compagni di viaggio, il tutto in perfetto silenzio, ebbene: non comunichiamo — o invece comunichiamo di voler essere lasciati in pace? Qui sembra trovarsi un esempio, con P. Watzlawick (1967), della non netta linea di separazione tra comunicazione e non comunicazione. Se ci preme che il concetto di comunicazione non sia compromesso dai paradossi (ma è difficile), ci sentiamo tuttavia di proporre, ancora con P. Watzlawick, che è difficile pensare a una non comunicazione intenzionale in pubblico che non implichi metacomunicazione, che non comunichi qualcosa, almeno in senso non intenzionale.

Più agevole è pensare che non c'è comunicazione senza metacomunicazione. Che cosa significa? Significa, per esempio, che un nostro dialogo con un'altra persona, qualora sia stato registrato e trascritto, comunica molto meno di quanto non abbia fatto nella realtà del dialogo, infatti la sua trascrizione ha tolto tutto quello che succedeva tra noi e l'altra persona, salvo le parole scambiate: ha tolto la distanza fisica tra noi e l'altra persona, le voci e i toni delle voci, le posizioni nello spazio dei due parlanti, i silenzi, la “punteggiatura”, cioè le interruzioni del parlare; il guardarsi, gli odori e profumi, la gestualità, la postura, insomma la situazione, il luogo dove il dialogo è avvenuto, incluso quello dell'ora del dialogo, e così via. Quindi la metacomunicazione non intenzionale, che potrebbe essere restituita in parte da una videoregistrazione, fa parte del contesto della comunicazione.

Abbiamo capito dunque che non è possibile comunicare senza metacomunicare non intenzionalmente.

4. LA CONVERSAZIONE

Parliamo anche solo per parlare, o per fare domande difficili e sceme (“quanto mi ami?”), ma anche semplici (“che ora è?”), per rispondere, per non rispondere, per chiedere alle altre persone di fare cose (“puoi chiudere la finestra?”), per convincerle a farle, ma diamo anche comandi (“fa’ i compiti!”), e istruzioni (“al secondo semaforo svolti a destra, poi ancora a destra subito: troverà il cinema”).

Parliamo tanto per stare insieme, chiacchieriamo semplicemente per il piacere (o il dovere sociale) di farlo e di consolidare i nostri rapporti con le altre persone. Parliamo per esprimerci, talvolta, per affermare i nostri punti di vista, per dire “io...”, “secondo me...”, “dammi retta...”. È questo un fare che proviene dai e ricade sui nostri atteggiamenti. Parliamo e troviamo, o ritroviamo, le nostre opinioni.

Sembra molto facile, eppure sappiamo che non tutte le persone hanno uguali capacità di parlare, di conversare, di dialogare, di esprimersi, per non citare le capacità di convinzione e persuasione, piuttosto rare. Saper conversare in modo efficace, cioè con il risultato che le altre persone ci capiscano, consiste nel saper modulare il proprio linguaggio e lessico (le parole usate) in funzione di chi ascolta.

Un venditore di p.c. che ci getta addosso senza mediazioni il suo linguaggio tecnico settoriale, senza aver saggiato la nostra competenza, non solo non è un efficace parlatore, ma, quel che è peggio per lui, non riuscirà a venderci la sua merce, che non riuscirà a vendere neppure se ci parlerà come se noi fossimo dei totali disadattati tecnologici.

Il punto di vista dell’altra persona è una variabile decisiva agli effetti dell’efficacia o inefficacia della conversazione, della comunicazione. Non si parla a un bambino come se fosse un adulto e viceversa, non si parla a un bambino di otto anni nello stesso modo con cui “parliamo” al gatto; non si parla all’esperto come si parla al principiante. Ma sono i principianti che potenzialmente possono fare domande davvero impossibili (“che cos’è la psicologia?”) anche per l’esperto — perché? Perché mancano, l’esperto e il principiante, di un contesto comune a cui riferirsi. Se il secondo è un tipo sveglio, il primo avrà da sudare.

Sapersi orientare sul reciproco punto di vista non è semplice: una comunicazione “egocentrica” sembra ugualmente inefficace, sbilanciata

com'è a nostro vantaggio (penso a un noto critico cinematografico che usa *parlarsi addosso* in tv), di una comunicazione "eterocentrica", sbilanciata com'essa sarebbe a vantaggio dell'altra persona. In questo senso conversare, anche non tra perfetti estranei (come invece siamo il venditore di cui sopra e noi clienti) consiste in un'opera di negoziazione notevole.

Quanto precede suggerisce tra l'altro che la conversazione può essere distinta tra conversazione professionale e conversazione non professionale. Da una parte vediamo un venditore alle prese con un cliente, dall'altra possiamo vedere la conversazione tra due coniugi. Noi pensiamo che tale distinzione debba essere salvata, mentre abbiamo l'impressione che autori come M. Argyle (1992), quando parlano di capacità e competenze comunicative (proponendo nuove forme di galateo), tendano, ignoriamo quanto consapevolmente, a indebolire la distinzione, anche se, come scrivono utilmente J. Wiemann e H. Giles (1988), una simile visione riformula la problematica delle "patologie" della comunicazione in direzione non psichiatrica: non di "malattia" si tratterebbe, dunque, ma di "incompetenza".

Lo scopo della conversazione per il venditore è la vendita, non necessariamente immediata, della sua merce al cliente; lo scopo è dunque strumentale. Non mancano certo scopi strumentali neppure nelle conversazioni tra coniugi ("hai annaffiato le piante?" — "non ne hanno bisogno, lo sai!" — "intendevo le piante in terrazzo" — "allora spiegati!" — "ma è ovvio!" e così via; l'oggetto della conversazione è solo in parte la cura delle piante, forse è in atto una "puntata" della serie di negoziazioni in merito alla distribuzione di compiti domestici e responsabilità reciproche nel matrimonio), ma esse restano conversazioni non professionali, informali, e quindi non possono (non devono? — questo è il problema) essere "disciplinate" e "insegnate", invece è ragionevole pensare che possano essere "regolate" le conversazioni professionali, delle quali gli interessati possono imparare le "regole" (tramite insegnamento, formazione).

Sia come sia, l'attenzione alle conversazioni, certo facilitata dalla registrazione, rivela che tendenzialmente i partecipanti a esse agiscono in modi diversi a seconda del genere e della classe sociale.

Nella nostra cultura gli uomini tra loro parlano per lo più di calcio,

di auto, di questioni economiche, di politica, del lavoro, quando non delle donne. Le donne tra loro parlano della famiglia, delle amiche, degli amori segreti o non segreti, dei figli, di moda, della casa, parlano di salute e di cucina, di alimentazione. Le donne tra loro tendono a parlare più di cose private e intime. In questo senso la conversazione maschile è più strumentale e pratica, quella femminile è più mirata alla relazionalità, secondo M. Argyle (1992).

Quando uomini e donne parlano tra loro gli uomini tendono a “dominare” la conversazione, interrompono di più, alzano il tono della voce, parlano di più, dirigono il discorso e così via. Mirano al “controllo” dell’interlocutrice. Quest’ultima sembra invece mirare di più alla “affiliazione”.

Come osserva V. Burr (1998), gli uomini usano “appellativi spregiativi” nei confronti delle donne in quantità enormemente maggiore di quanto fanno le donne con gli uomini, nel segno della “disparità di trattamento tra i sessi”. D’altra parte le donne tendono a ottenere anche in questo settore la “pari opportunità”.

Le persone delle classi sociali “inferiori” conversano usando meno la lingua nazionale del dialetto, e incorrono più facilmente in errori quando usano la lingua nazionale. Le persone delle classi “medie” e “medio-alte”, di solito in possesso di titolo di studio, usano meglio la lingua nazionale, semmai parlandola con accento dialettale più o meno marcato. Le persone delle classi “inferiori” possiedono un lessico meno ricco, e il fatto indiscutibile è che, salvo le eccezioni, è difficile attribuire in modo sbagliato la classe di appartenenza a una persona ascoltandola parlare. Ciò significa che nel semplice parlare, conversare, qui e ora, si *attualizzano* una quantità di fattori sociali e culturali anche insospettati.

È difficile che Umberto Eco intervistato in tv possa essere scambiato per un operaio, e viceversa. Quando accade che l’accademico sia scambiato per l’operaio, o viceversa, l’effetto è di quelli che deliziano, o scandalizzano, dipende. In Italia abbiamo l’esempio di Margherita Hack, un’authority scientifica internazionale, che simpaticamente parla in tv, come spesso le accade, da vera “donna del popolo”, fiorentineggiando senza riserve. Noi personalmente abbiamo invece conosciuto molti anni fa un anziano operaio metalmeccanico, autodidatta e molto politicizzato, che parlava come un raffinato intellettuale: i suoi compagni lo chia-

mavano “Conte Torsolini”.

Accade talvolta che la persona di classe “inferiore” si sforzi di adottare un modo di parlare troppo corretto per i suoi mezzi, e che incorra in errori “colti” (“correttismo”), per esempio che dica “palché” (*parquet*) allo scopo di evitare l’errore tipico della “erre” al posto della “elle” (v. “rotocarchi” per “rotocalchi”), o che dica “maggiorduomo” (per “maggiordomo”) per non cadere nell’altro errore tipico: “omo” per “uomo”.

Nella conversazione contano i ruoli e le situazioni, è evidente. Prendiamo l’esempio del venditore di p.c. e del suo cliente; sulla scena del negozio i due hanno ruoli ben chiari, il primo ha la parte dell’esperto venditore e comunica di conseguenza, l’altro ha la parte del compratore inesperto o in ogni modo meno esperto dell’altro, e comunica di conseguenza. Le due stesse persone, poniamo che il cliente sia un docente universitario e che il venditore sia iscritto alla facoltà in cui insegna l’altro, qualora si trovassero a conversare durante un colloquio universitario, non si dice nel corso di un esame, avrebbero parti capovolte e comunicherebbero di conseguenza. Più semplicemente, a noi è capitato di osservare, quando usavamo la moto, che lo stesso benzinaio che ci dava del “tu” quando andavamo a far rifornimento in moto, ci dava invece del “lei” quando andavamo a far rifornimento in auto. Ruoli e situazioni sono fattori decisivi.

5. “NATIVI” E “NON NATIVI”

Un autore che in fatto di comunicazione propone idee molto interessanti è B.W. Pearce (1995). Facendo ricorso a un’immagine riferibile ad ambiti etnologici e antropologico-culturali, Pearce distingue la comunicazione che tratta l’altro come “nativo” dalla comunicazione che tratta l’altro come “non nativo”: nel primo caso trattiamo l’altro come “uno di noi”, mentre nel secondo caso lo trattiamo come un estraneo. Il venditore di p.c. che c’investe con il suo linguaggio settoriale ci tratta come “nativi”, il venditore di p.c. che ci vede come disadattati tecnologici ci tratta come “non nativi”: “sbaglia” in entrambi i casi.

Vi sono, nella visione di Pearce, quattro tipi di comunicazione, quella “monoculturale”, quella “etnocentrica”, quella “modernistica” e quella

“cosmopolitica” (*cosmopolitan*).

Nella prima (monoculturale) noi agiamo con l'altro come se ci fosse una sola cultura, la nostra.

Nella seconda (etnocentrica) agiamo come se il mondo fosse diviso tra “noi” nativi e “loro”, non nativi, in ogni modo indiscutibilmente differenti, non di rado essendo “loro” visti come inferiori.

Nella terza (modernistica) si ha un'importante variazione rispetto alla seconda, nel senso che trattiamo sì gli altri come non nativi, ma mettiamo in discussione le nostre tradizioni, abitudini e convinzioni, e potremmo anche cambiarle.

Nella comunicazione cosmopolitica infine trattiamo gli altri, tutti, come “simili” aventi in comune la differenza reciproca, cioè la condizione culturale differente. Tutti sono diversi da tutti, logicamente anche noi.

La comunicazione monoculturale si realizza nell'isolamento, quindi è oggi rarissima e riferibile alle cosiddette società primitive. Chi comunica monoculturalmente pensa o sembra pensare che non ci sia altro linguaggio che il proprio. Nei rapporti interpersonali, che qui c'interessano, la comunicazione “monoculturale” non è invece così rara. Il simpatico paesano che ci parla dei luoghi e delle persone del suo borgo natio non sembra minimamente attraversato dal dubbio che per noi i nomi che egli usa sono del tutto ignoti e insignificanti — è un esempio.

La comunicazione etnocentrica vede le altre culture dalla sua prospettiva (è la definizione di “etnocentrismo”) ed è, secondo Pearce, la norma nella società “occidentale” contemporanea. In essa si realizza sistematicamente l'insensibilità a quello che “facciamo” o non “facciamo” agli altri, i non nativi. Un solo morto dei “nostri” vale più di un massacro di non nativi. Un “nostro” soldato caduto prigioniero del “nemico” e malmenato conta più dell'anonimo groviglio di cadaveri non nativi provocati da una nostra bomba “intelligente”.

Nella comunicazione modernistica nulla è scontato, e trionfa l'aspettativa di cambiamenti, scrive Pearce. I vantaggi sono evidenti come gli svantaggi; da una parte apertura al nuovo, al diverso da noi, al non nativo; dall'altra la perdita delle radici e l'ossequio alle mode.

La comunicazione cosmopolitica realizza, o dovrebbe realizzare, l'affermazione dell'umanità degli altri, tutti “nativi”, e della loro cultura, senza opposizioni o deprecazioni, ma anche senza l'ansia di cambiare

noi, a tutti i costi, come avverrebbe nella comunicazione modernista. La comunicazione cosmopolitica ha qualcosa in comune con la comunicazione monoculturale, ragiona Pearce, infatti gli altri sono visti ancora come nativi: ma adesso c'è la consapevolezza della comunicazione (di che cosa parliamo), assente nella comunicazione monoculturale.

CAPITOLO VI

LA COGNIZIONE

Qualcuno ha detto che ogni volta che muore un uomo, è come se andasse distrutta una biblioteca, tanti sono i “tesori” di conoscenza, di sapere che un individuo ha a sua disposizione anche solo per vivere (e per il fatto di aver vissuto) a contatto con gli altri. Non ci riferiamo certo a un ipotetico anziano pensatore, a un sapiente, come si diceva un tempo, proprietario di migliaia di libri, magari autore anch’egli di libri. Ci riferiamo a una persona comune, che comunemente non scrive e comunemente legge poco, e che *ignora lui stesso quante cose sa*.

Ora, se l’immagine della biblioteca è efficace e, tutto sommato, rassicurante, è anche vero che ogni biblioteca ha tra i suoi volumi, nelle loro pagine, intrecciati ai suoi “tesori” di scienza e immaginazione, una quantità di “errori”, di inesattezze, che la qualificano e la datano, che insieme alle pagine valide ne segnalano la storia, o almeno forniscono indicazioni sulla persona o sulle persone che la formarono e la usarono: quali interessi avevano, più letterari o più scientifici? Di quale nazionalità erano, quali lingue non ignoravano? Di quale classe sociale erano? Di quale professione?

Insieme, nella biblioteca di una persona, di una famiglia, ma anche di un’istituzione, poniamo di una scuola media superiore, ha lasciato tracce molteplici la cultura nell’ambito della quale la biblioteca è cresciuta, la cultura e anche le mode culturali. Qui vale distinguere: in una biblioteca è di casa per definizione quella Cultura di cui un tempo si parlava in riferimento a filosofia, arti, scienze e letteratura, di cui i libri (e le biblioteche) erano i protagonisti; ma la cultura nel senso (ci si perdoni l’eccesso di sintesi) di insieme di usi e costumi, di tradizioni di un popolo, si manifesta anch’essa nella biblioteca, cioè, per tornare a noi, nelle conoscenze dell’uomo, nei suoi “errori”, nelle sue abitudini mentali (talvolta pessime).

I. LA COGNIZIONE “DIFETTOSA”

In effetti l’individuo che, per esempio, comprende e spiega l’agire altrui e suo, che usa la testa, compie anche una quantità di “errori”,

incorrendo in semplificazioni eccessive, giudizi tendenziosi e così via — è il “senso comune”, utile ma alquanto fallace. Secondo il cognitivismo le persone non “sbagliano” tanto per ragioni sociali, culturali, quanto perché la loro (la nostra) attrezzatura cognitiva è normalmente limitata, o patologicamente limitata, come nel caso dell’autismo (Baron-Cohen, 1995). Insomma: è nella mente che risiederebbe la causa dei nostri “errori”, delle nostre “attribuzioni causali”, delle nostre “cattive” abitudini mentali (scorciatoie mentali, stereotipi, pregiudizi). “Siamo fatti così”.

Tentiamo però un’analogia. Agli esordi del cinema i film mostravano movimenti a scatti e accelerati rispetto alla realtà, a causa dell’inefficienza delle tecniche di ripresa, o delle tecniche di proiezione, o di entrambe (paragonabile ai limiti cognitivi della mente umana). L’effetto (comico) derivato da tale accelerazione era dunque causato dalle tecniche cinematografiche, e non dipendeva da ragioni culturali e artistiche.

Altra analogia. Se noi, miopi, scattiamo foto senza usare gli occhiali, esse risulteranno sfocate rispetto alla realtà; l’effetto nebuloso (elegante-mente: *flou*) deriverà da una messa a fuoco difettosa (paragonabile ai limiti cognitivi della mente umana), non da ragioni culturali e artistiche.

Eppure i movimenti a scatti e accelerati del primo cinema sono un suo ingrediente “artistico” decisivo e talvolta riprodotto deliberatamente, e non poche foto professionali cercano l’effetto *flou*, o altri, probabilmente derivati da “difetti” od “errori” tecnici inizialmente casuali.

I nostri “errori” cognitivi sono quindi da guardare anche come ingredienti della nostra cultura di appartenenza, a seconda di come li interpretiamo ed elaboriamo.

2. ATTRIBUZIONI CAUSALI

Accade qualcosa, o non accade qualcosa; perché?

Abbiamo la tendenza a cercare e a trovare la causa di un qualche avvenimento (il motore non si avvia subito, invece si avvia dopo molti tentativi, perché? Passiamo il tale esame, oppure non lo passiamo; ci fa freddo, ci fa caldo, perché? Una persona ci sorride, un’altra non ci saluta, un’altra non ci telefona e così via, perché?).

Sembra che l'attribuire un senso o una causa a un qualche fatto sia un "bisogno della mente", così ha scritto il filosofo D. Hume. Talvolta per soddisfare questo bisogno attuiamo delle semplificazioni, troviamo spiegazioni che, come si può immaginare, potrebbero non essere quelle "valide", oppure attribuiamo a un effetto una sola causa, mentre avremmo la possibilità di trovarne altre altrettanto buone.

La storia della scienza, non solo il nostro modesto e comune quotidiano è, tra l'altro, una storia di "errori". Nel XVII secolo, racconta U. Eco (1994), si credeva di poter curare una ferita dolorosa causata dal taglio di una lama cospargendo *la lama stessa* con un medicamento, detto "unguento armario". Talvolta la ferita, magari tenuta nel frattempo pulita, poteva anche cicatrizzarsi, insomma si aveva una guarigione spontanea e naturale, ovviamente, la quale era tuttavia attribuita alla "cura".

Questa chicca ci riporta a una tipica e comune fallacia, quella consistente nello scambiare il "dopo che" per l'"a causa di". Le operazioni più o meno ragionevoli che eseguiamo con la nostra auto che non vuol partire, precedono talvolta il sospirato avviamento del motore, ma forse noi, pensando che il motore si è avviato "perché" abbiamo soffiato sulle puntine, ci sbagliamo: può essere che il motore si sia avviato, chissà come, solo "dopo" quella certa operazione da noi improvvisata: abbiamo scambiato il "dopo che (*post*) per l'"causa di" (*propter*) (R. Riedl, 1998).

In medicina si direbbe che l'"effetto placebo" di certi farmaci, che, pur neutri, hanno effetti terapeutici, si basi sull'attribuzione effettuata dal paziente, cioè sull'aspettativa di effetti positivi derivanti dal farmaco, e sulla fiducia nel medico.

Stabiliamo dunque nessi causali perché abbiamo bisogno di sapere, di avere un'esperienza del mondo sufficientemente coerente e ordinata, per non perderci e per non perdere tempo, quindi per non impegnare troppo la mente. M. Hewstone e C. Antaki (1988) aggiungono il fattore autostima e controllo. Per esempio attribuire a noi stessi la responsabilità di una malattia intanto individua una causa — sempre meglio che non sapere: quindi, ci diciamo, dipende da noi, così abbiamo un minimo di controllo sul corso (supposto coerente) degli eventi.

Nella drammatica testimonianza di un giovane malato di cancro (F. Zorn, 1977), si individua la causa del male nell'esperienza infantile e adolescenziale del malato, oppresso consenziente in una famiglia troppo

come si deve; Zorn azzarda che il suo cancro alla gola esprime le “lacrime non piante”. Raccontarsi una storia del genere (di impianto “psicosomatico”, oltre che poetico) significa avere un controllo, certo tragico, sulla malattia. Per altro l’attribuzione della causa delle malattie alla sfera etica e comportamentale è una tendenza superstiziosa tradizionale (se non trova traccia per esempio nel romanzo *La peste*, di A. Camus).

In fatto di autostima è infine chiaro che preferiamo attribuire ai nostri meriti e non per esempio alla fortuna (al caso benigno) l’esito positivo di un esame, di un colloquio e così via; per lo stesso motivo attribuiamo alla sfortuna (caso maligno) o alla severità dell’esaminatore, e non alla modestia del nostro impegno, un esito negativo. Le cause menzionate invece potrebbero aver giocato insieme ad altre, incognite. Per semplificare scegliamo ciò che ci aggrada, o ci dispiace meno.

3. STEREOTIPI (E PREGIUDIZI)

Il termine “stereotipo” deriva dagli usi della stampa. Nelle tipografie si usano, o si usavano, dei “solidi” (*stereo*, dal greco) “tipi”, o stampi, che, riempiti di piombo fuso, servivano a formare i caratteri di stampa. Abbiamo a che fare con una metafora, dunque, come scrive F. Emiliani (1998), che rinvia all’umana rigidità e ripetitività .

Stereotipi sono: i fiorentini sono avari, anche i genovesi e i lucchesi, i milanesi invece sono laboriosi, i siciliani gelosi, gli svedesi no, sono alti; gli uomini preferiscono le bionde (ma sposano le brune), gli “zingari” sono ladri e fannulloni, i musulmani fatalisti, gli italiani sono brava gente, ma attenzione, perché “il libro più piccolo del mondo è costituito dall’elenco degli eroi italiani” (anonimo, circolante in USA); FIAT (*Fix It Again Tony*, ancora nordamericano); italiani mafiosi, “negri” sensuali, giapponesi rispettosi dell’autorità e così via.

G. Flaubert compose un dizionario di luoghi comuni (pubblicato solo nel 1913), *idées reçues*, idee acquisite, preconcezioni e banalità (è quello del banale un rischio cui andiamo incontro in nome del risparmio di “energia mentale”). Nel rimandare il lettore curioso a Flaubert, e a L. Bloy (1846-1917), autore di una *Esegesi dei luoghi comuni* (pubblicato nel 1983), offriamo un pizzico della loro ironia:

G.F.: “sciarpa — indumento poetico; soffitta — ci si sta bene a vent’anni; suicidio — prova di vigliaccheria; polizia — ha sempre torto; narici dilatate — indice di natura lubrica; medicina — burlarsene quando si sta bene...”.

L.B.: “si muore una volta sola; i preti sono uomini come gli altri; gli affari sono affari; ognun per sé e Dio per tutti; non tutto il male vien per nuocere; lacrime di cocodrillo; nessuno è perfetto”.

Si allarga dunque, senza contare i proverbi (“moglie e buoi dei paesi tuoi”), il campo concettuale riservato agli stereotipi. Possiamo aggiungere i pregiudizi, cui G.W. Allport dedicò uno studio pubblicato nel 1954, e domandarci qual è il rapporto tra essi e gli stereotipi. Può darsi che ci confonda l’etimologia, greca nel caso degli stereotipi, latina nel caso dei pregiudizi, e che essi indichino lo stesso tipo di scorciatoia mentale. Secondo H. Tajfel (1981), ci sembra sulla scia di F. Heider, gli stereotipi servono, come teorie “ingenuè”, a rendere ordinato e prevedibile il mondo dei rapporti quotidiani. Sono utili.

E i pregiudizi? I pregiudizi, in quanto atteggiamenti, sembrano essere l’espressione, la messa in atto, l’effetto (Tajfel) degli stereotipi. Lo stereotipo, frutto di esigenze ordinatrici cognitive e frutto di condivisione culturale, si esprimerebbe nel pregiudizio là dove noi ci imbattiamo in una persona, un gruppo, ma anche in oggetti, che si prestano a essere categorizzati (Tajfel) secondo lo schema noi/loro, o secondo lo schema buono/cattivo, noto/ignoto, vecchio/nuovo.

D’altra parte la psicologia culturale revisiona il concetto di pregiudizio, togliendolo dalla sua condizione di giudizio cognitivamente erroneo (il “fratello scemo” del giudizio). Ciò che noi consideriamo un pregiudizio, in altri termini, sarebbe invece un giudizio che non ci piace in quanto fa riferimento a una cultura che non capiamo o che consideriamo superata (Mantovani, 1998).

F. Emiliani (1998) ci offre la possibilità di guardare al rapporto tra stereotipi e pregiudizi come a qualcosa di meno ineluttabile di come qui appare, infatti osserva che è possibile non aderire agli stereotipi della nostra cultura, inibendo l’atteggiamento pregiudiziale, o criticandolo, aggiungiamo noi ricordando Flaubert. Ciò rimanda, all’opposto, alla “personalità autoritaria” che caratterizza la persona bigotta, rigida, fissa e

ripetitiva, produttrice e consumatrice di pregiudizi.

Qualora noi avessimo la fortuna o il merito di non essere troppo bigotti, sembra di capire, potremmo respingere certi stereotipi della nostra cultura. Viene da pensare che le scienze sociali e molta letteratura avrebbero, se non ci fosse questo gran lavoro di evitamento e di critica degli stereotipi, ben poco lavoro da fare.

Un rischio, che la persona non bigotta e sufficientemente evoluta può correre in questo rapporto critico con gli stereotipi culturali conosciuti nel corso del suo sviluppo, in questo lavoro che è culturale a sua volta e può essere valorizzato anche professionalmente, è quello dell'ipocrisia, del "politicamente corretto". È vero che l'ipocrisia è un "omaggio alla virtù", ed è meglio curare le nostre stereotipie per mezzo di termini appropriati e correttivi che non dar loro libero sfogo (dire "nero" invece che "negro", come se fossimo nordamericani, "anziano" invece che "vecchio", "meridionale" invece che "terrone", "rom" invece che "zingaro", "non vedente" invece che "cieco", "colf" invece che "donna di servizio", e così via), ma, appunto, si rischia di ridurre l'intera faccenda, in nome della "correttezza politica", a una questione di parole da usare o da non usare.

4. PER CONCLUDERE

L'uomo-biblioteca è fatto dunque anche degli stereotipi della sua cultura, è fatto dei suoi giudizi e dei suoi pregiudizi, dei suoi schemi mentali e dei suoi copioni (*script*), a sua disposizione e a suo limite nel quotidiano, è fatto dei suoi "errori", che lo rendono tuttavia riferibile in modo autentico e individuale al collettivo di cui è parte, al collettivo che fa parte di lui.

CAPITOLO VII

LO SVILUPPO SOCIALE INFANTILE

La storia dell'infanzia insegna che nel corso dei secoli i bambini hanno acquistato, agli occhi del mondo adulto, un valore sempre maggiore e che di conseguenza sui bambini si è investito, in termini di cure, attenzioni e studio, sempre di più. Le attuali teorie sullo sviluppo sociale, il processo per il quale un bambino sviluppa la sua socialità, sembrano portare avanti tale investimento sul protagonismo dei bambini fino al punto di offrirci immagini di bambini, anche piccolissimi, attivi e anzi "competenti" nell'interazione con gli adulti che vivono insieme a loro.

L'attribuzione di crescente protagonismo e "competenza" ai bambini anche piccolissimi potrebbe corrispondere a una ridefinizione in atto dei ruoli e dei compiti educativi degli adulti e delle famiglie, nel senso di una loro diminuzione di "competenza", di autorità e, forse, di responsabilità, in confronto, come suggerisce C. Lasch (1981), alla crescente influenza del sistema educativo. Al contrario, le teorie sullo sviluppo sociale che lo consideravano come un processo meno interattivo, o al massimo interattivo nel senso che i bambini erano visti opporre resistenze all'educazione, potrebbero essere guardate come espressione di concezioni "forti" e "autorevoli" della funzione educativa e "competente" degli adulti e della famiglia.

I. SVILUPPO SOCIALE INFANTILE COME PROCESSO "UNIDIREZIONALE"

Cominciamo dalle teorie affermatesi nel passato. Secondo il comportamentismo, cui si deve l'applicazione del termine "socializzazione" (economia politica) al nostro campo, il bambino piccolissimo è come la classica *tabula rasa*, come un foglio su cui scrivere o, cambiando metafora, è un materiale da modellare. Come? Attraverso la soddisfazione, controllata da parte degli adulti, dei suoi bisogni. Da questo punto di vista la madre conta per il neonato, ma in modo secondario rispetto al cibo che lei gli dà, soddisfacendo la sua fame. Naturalmente la soddisfazione

di un bisogno può essere usata per “rinforzare” un comportamento desiderabile, e viceversa. La politica del bastone e della carota non sembra lontana da una simile concezione.

Un altro concetto, più moderno, è quello di “modellamento”, che si basa sull’idea che i bambini imparino attraverso l’osservazione e l’imitazione di un comportamento messo in atto da persone a loro prossime, il quale ultimo dunque può essere scelto a scopi educativi. Da questo punto di vista si possono immaginare nessi tra i nostri comportamenti da adulti e i nostri trascorsi comportamenti infantili, tra modi di cura dei bambini e loro futura personalità (Emiliani e Zani, 1998). D’altra parte l’attività dell’osservare e dell’imitare non è spoglia e ingenua, perfino in bambini piccolissimi, quindi i nessi di cui sopra rischiano di risultare al meglio come deboli tracce, se ci si limita a considerare l’attività osservativa e imitativa infantile di modelli esterni adulti, senza tener conto dei processi mentali ed emotivi infantili che improntano l’osservare e l’imitare.

La psicanalisi, in quanto psicologia dell’inconscio, ha ben poco a che vedere con il comportamentismo. Il secondo si occupa dell’osservabile, la prima si misura con i segni che l’“inosservabile”(come inconscio) dà in forma di sintomi. Ciononostante entrambe queste scuole di pensiero hanno una concezione “unidirezionale” (Durkin, 1988) dello sviluppo sociale del bambino, che guarda ad esso come al frutto di qualcosa che il mondo adulto opera sul piccolo, per altro riottoso, bramoso, conflittuale e bugiardo. Il bambino “freudiano” insomma reagisce, dominato com’è dal cosiddetto principio di piacere, dai suoi bisogni biologici, al cosiddetto principio di realtà, cioè alle limitazioni che il mondo adulto gli presenta.

Se di interazione si tratta, come sembra comunque inevitabile, divisioni teoriche a parte, l’iniziativa è in mano agli adulti, sia per i comportamentisti sia per gli adepti della psicanalisi.

2. SVILUPPO SOCIALE INFANTILE COME PROCESSO “MUTUALE”

Uno studioso di origine psicanalitica, quindi, per quel che valgono le etichette, “unidirezionalista”, J. Bowlby, ha sin dagli anni sessanta prodotto uno sforzo di grandissimo interesse, modificando la sopravval-

tazione psicanalitica del ruolo delle “fantasie inconscie” a favore dei *fatti* intercorrenti tra bambini e adulti. Combinando la sensibilità psicologica con le tecniche di osservazione etologica, Bowlby (1988) ha studiato i comportamenti dei bambini piccolissimi in situazioni non artificiali, raccogliendo prove a favore di quella che è nota come teoria dell’attaccamento. Già l’uso di questo termine, attaccamento, dona protagonismo al bambino, il quale è visto come *fornito biologicamente delle capacità* (“competente” significa questo) di avvicinarsi agli adulti, di attaccarsi alla madre allo scopo di garantirsi la sopravvivenza. Il bambino, dunque, “competente” per natura, fa delle cose, presto manda segnali, sorride, piange, emette suoni, richiama l’attenzione, interagisce con gli adulti significativi, la madre per prima, presto riconosce i volti, prestissimo l’odore della madre gli diventa familiare e così via.

Il modo come gli adulti, la madre per prima, si relazionano con il bambino, secondo Bowlby, determina il tipo di attaccamento, dal più “sicuro” al meno “sicuro”, che in seguito avrà influenze sulle relazioni del soggetto con i suoi simili.

A parte le congetture abbozzate sopra a proposito dell’eventualità che le teorie più moderne sullo sviluppo sociale infantile stiano in qualche relazione con i mutamenti socioculturali in atto nella famiglia e nei ruoli genitoriali, un fatto molto preciso, a nostro avviso, ha aperto la strada alle nuove teorie “mutualistiche”: l’uso della audiovideoregistrazione con ciò che ne consegue in termini di riproducibilità e analisi delle interazioni tra i bambini e gli adulti in ambienti non artificiali. Una simile lente di ingrandimento ha, crediamo, consentito di vedere e valutare ciò che prima sfuggiva all’osservazione priva di protesi audiovisive, ha insomma dato adito a una dimensione osservativa nuova.

Lo studio delle interazioni bambini-adulti nel loro ambiente di vita quotidiana ha consentito anche di dare la giusta enfasi al contesto delle interazioni (Emiliani e Zani, 1998), le quali non valgono solo per quel che sono, ma valgono anche per quello che significano nel contesto domestico, e, più largamente, nel contesto culturale della famiglia. Ciò sembra rinviare alla necessità di evitare ogni generalizzazione, e invece di impegnarsi nello studio più ravvicinato delle suddette interazioni domestiche.

I bambini anche piccolissimi dunque non solo sono attivi e reattivi, ma cooperano con i genitori (da qui il concetto di “mutualità”), duettano, anche se ovviamente sono privi del linguaggio, emettono suoni in relazione alle sollecitazioni vocali dei genitori, ora ne abbiamo le prove. I genitori da parte loro dovrebbero essere capaci di tener conto di queste capacità dei bambini, rispecchiandole. Del resto, con Winnicott (1957), ogni madre “sufficientemente buona” sa fare questo lavoro di rispecchiamento, come sa che il suo bambino comunica con lei, la chiama, ne riconosce l’odore e le si attacca.

3. FAMIGLIA E SVILUPPO SOCIALE INFANTILE

Non pensiamo che all’ipotetica madre “sufficientemente buona” piacerebbe usare o sentir usare a proposito del suo bambino, e sia pure limitatamente a interazioni e comunicazioni, il termine “competente”, che, traduzione poco felice dell’inglese *competent* (un termine del genere “falso amico”, di quelli che ingannano il traduttore frettoloso), è più utile a definire chi svolge un qualche lavoro, manuale o non manuale, in modo esperto, che non a definire, sia pure parzialmente, l’attore dello sviluppo sociale, cioè relazionale: un essere umano di poche settimane, mesi o anni, evidentemente “capace”, “abile” e “adeguato” — non “competente”! — a svilupparsi come essere sociale.

Ciò che intravediamo attraverso le pur appassionanti teorie mutualistiche sono i rischi presenti oggi nella cura dell’infanzia, la quale sta, nei paesi “occidentali”, ponendo sui bambini un’aspettativa di risultati, se non di “successo”, forse eccessiva, forse schiacciante (Spinosi, 2004).

A. Miller, un’autrice di provenienza psicanalitica come Bowlby, e come Bowlby, più di Bowlby, critica nei confronti della psicanalisi, ha coniato l’espressione “bambino dotato” (Miller, 1979), che implica una concezione non del tutto sovrapponibile a quella di bambino “competente”, ma forse, e suggestivamente, articolabile con essa. Il bambino “dotato” milleriano, contrariamente a quanto si può credere, non è un Mozart, o uno di quei prodigi che vengono chissà come ammessi all’università poco più che decenni. È invece un bambino particolarmente capace, nell’interagire con i genitori, con la madre, di percepirne i bisogni emotivi e di adattarsi ad essi — sacrificando i suoi bisogni di bambino,

se il bisogno della madre per esempio è soprattutto quello di essere affettivamente corrisposta da parte del bambino. Il bambino “dotato” attua quindi troppo in fretta e in modo inappropriato il suo sviluppo sociale, diventa, nel dibattito psicologico nostrano, un bambino “competente” (e sia pure a causa di una sbrigativa traduzione dall’inglese in italiano) che darà molte “soddisfazioni” ai suoi genitori quanto a risultati e successi, in famiglia, all’asilo, e poi a scuola. Meno soddisfazioni, ritiene A. Miller, darà a se stesso.

Il significato di efficientismo che non manca (in lingua italiana) nel concetto di competenza, specie se applicato alla primissima infanzia, ci fa dunque ritenere pensabile, usando come pietra di paragone la suggestione milleriana del bambino dotato, che il concetto di bambino competente sia (in lingua italiana) insidioso, se non sbagliato.

Tutti sanno che i primi passi dello sviluppo sociale infantile hanno luogo, per la stragrande maggioranza degli individui, nell’ambito della famiglia, e che la famiglia, nonostante i mutamenti della sua configurazione, nonostante i frequenti inserimenti negli asili nido anche entro il primo anno dalla nascita, resta il contesto fondamentale dello sviluppo sociale dei bambini. D’altra parte una famiglia, come abbiamo accennato sopra, ha come supporti e contesti la società e la cultura in cui essa vive, la sua classe sociale, e dunque ciò che accade, ciò che si pensa e si crede all’interno della famiglia, anche in fatto di sviluppo sociale dei bambini, sta in relazione con la società e la cultura. Il macrosocismo socio-culturale (inclusa economia, politica e religione) ha effetti sul microcosmo familiare. Ciò naturalmente non significa che, data una classe sociale in una cultura, si possano ricavare deduttivamente modelli riferibili a singole famiglie, giù giù fino alla dimensione individuale, nel caso che ci interessa fino al tipo di sviluppo sociale del bambino x appartenente alla famiglia y , di classe media, cattolica, abitante per esempio in una città italiana di oggi. Ogni studio psicologico sociale che non tenga conto del contesto concreto rischia di essere astratto, generale e in definitiva poco “sociale”, per quanto forse utile a segnalare certe modalità generali di interesse sociologico.

U. Bronfenbrenner, uno studioso che esplicitamente si rifà a K. Lewin, propone, in tale direzione di ricerca, un’“ecologia dello sviluppo umano” (1979) attenta alle numerose variabili ambientali che influiscono sullo sviluppo sociale infantile, sfatando molti luoghi comuni sulla

famiglia e sulle altre istituzioni e situazioni che fanno da contesto alla crescita dei bambini.

La psicologia dello sviluppo sociale infantile deve confrontarsi anche con le idee dei genitori dei bambini in fase di sviluppo sociale, idee che rimandano anche al titolo di studio dei genitori, e così via. È vero che le idee, le credenze, e gli atteggiamenti non sono rigidamente sovrapponibili a ciò che, nel nostro caso, i genitori fanno con i figli (Winnicott ha scritto una volta che conta poco quel che un genitore dice, conta quello che è), ma se per idee intendiamo anche l'implicita appartenenza a una certa cultura, a certi principi, a certi valori, a quella mentalità e ideologia che ci determina, possiamo ammettere che le idee dei genitori contano nello sviluppo sociale dei loro figli piccoli.

CAPITOLO VIII

MALATTIA/SALUTE

La salute non è un bene di competenza solo medica, contrariamente a ciò che molti medici e utenti continuano a credere, e nonostante che da almeno venti anni si parli di psicologia della salute.

La psicologia sociale ha molto da dire e da suggerire in tema di salute, e in merito alle malattie. Essa aiuta a comprendere l'importanza dello stress come fattore di malattie anche serie, e aiuta a definire le condizioni favorevoli per la prevenzione, la quale ultima, in merito alla salute fisica, sembra essere di primaria importanza; inoltre la psicologia sociale suggerisce quali fattori psichici possono incidere sui vissuti di malattia anche influenzandone il decorso.

Oltre all'insieme delle attività e iniziative di studio e di intervento della psicologia della salute, va segnalata la funzione che tale disciplina deve avere nell'ambito della formazione professionale degli operatori e nell'ambito dell'educazione (Zani e Cicognani, 2000).

I. STRESS E MALATTIA

Un concetto che serve bene per articolare il discorso sui rapporti tra salute fisica e fattori psicosociali, è quello di *stress*. Questo abusato termine inglese indica nella nostra lingua “pressione”, “sforzo”, “tensione”. Nell'uso medico e psicologico sociale si intende con stress ciò che nel nostro organismo producono una serie di fattori esterni, cioè ambientali in senso lato, che soggettivamente oppure oggettivamente ci minacciano oppure ci mortificano. Diveniamo dunque inquieti e “tesi” — una volta si diceva “nervosi” e si parlava di “logorìo” — questa è la sensazione soggettiva. Nei fatti lo stress aumenta la pressione arteriosa, la frequenza del battito cardiaco, il ritmo respiratorio. D'altra parte l'inquietudine prende la forma della paura, oppure della rabbia, o della depressione. La ripetuta “attivazione” fisiologica (Argyle, 1992) può causare alterazioni stabili della pressione arteriosa, disturbi digestivi e “affaticamento”, comunque è il nostro sistema immunitario

a risentire dello stress, nel senso che esso si indebolisce e ci espone maggiormente alle malattie.

Lo stress può provocare semplicemente il mal di testa, la cosiddetta influenza, ma sembra che abbia a che vedere anche con malattie gravi, come l'ulcera, o che renda più alte le probabilità di ammalarsi di cancro.

Fermo restando che lo stress è soggettivo, cioè non risulta uguale per tutti a parità di fattori scatenanti, ciò che significa per esempio che un trasloco può essere "stressante" per una persona e indifferente per un'altra, mentre qualcuno può trarre da un trasloco motivi di entusiasmo, certamente si può proporre quali siano gli eventi con maggiore probabilità di essere stressanti per tutti. La morte di una persona cara, il divorzio, la perdita del lavoro e la disoccupazione, i problemi economici, sono comuni fattori stressanti, ma possono esserlo anche i problemi sul lavoro e i cambiamenti di lavoro, di abitazione, di città di residenza. Più settorialmente, è facile che per studentesse e studenti le prove d'esame siano stressanti. In positivo, d'altra parte, lo stress è il segno del coinvolgimento e dell'impegno.

Un sondaggio effettuato nel 1997 in Italia da Format ("Indagini di opinione e ricerche di marketing quantitative e qualitative") per il supplemento *Salute* del quotidiano "la Repubblica", ha dato come risultati i seguenti: al 45,7% degli intervistati capita "spesso" di pensare o dire "quanto sono stressato", e al 27,7% capita "qualche volta", cosa che significa, se il campione è credibile, che il 73,4% degli italiani hanno problemi di stress. Tralasciando le percentuali minori o riferite a situazioni non specifiche, il 35,6 % "pensa" allo stress o dice "quanto sono stressato" "durante il lavoro", il 21,6 % "a casa da solo", il 18,8% "a casa con la famiglia", il 7,7% "in auto", e ben il 5,3 % "sempre".

Le cause considerate principali, dagli italiani, nel determinare lo stress sono per il 36,5 % da ricercare nei "ritmi del vivere moderno", per il 24% nel "tipo di lavoro", per il 12% nei "problemi di natura familiare", per il 9,6% nei "problemi di natura economica". Sono come si vede fattori non molto specifici. È notevole inoltre che solo il 17,2% ritenga che lo stress sia "uno stato patologico tale da richiedere il parere di uno specialista", mentre ben il 55% ritiene che lo stress sia "una condizione esistenziale contingente", cioè transitoria. Abbiamo a che fare dunque

con fenomeni di rassegnazione, stoicismo, indifferenza, o piuttosto ci troviamo davanti all'effetto sedativo del grande consumo di psicofarmaci? (Nel 1999 in Italia un celebre antidepressivo era in assoluto il farmaco più diffuso, sorprendentemente più diffuso della immancabile e centenaria compressa antinfluenzale).

Merita soffermarsi sul “primo” e probabilmente più importante fattore di stress, la morte di una persona cara, per esempio il coniuge, la perdita considerata più stressante in assoluto. Ebbene, le persone in condizione di vedovanza muoiono, nei primi sei mesi successivi alla morte del coniuge, in maggior numero, a pari età, delle persone ancora sposate o non sposate. Molte più malattie colpiscono comunque le persone in condizione di vedovanza, durante il primo anno successivo alla morte del coniuge, di quante non colpiscono, a pari età, le persone ancora sposate o non sposate. La causa di ciò sembrerebbe risiedere nella depressione che colpisce le persone in stato di vedovanza, con conseguenze sul sistema immunitario. Che disturbi depressivi colpiscano le persone dopo la morte del coniuge è ovviamente intuitivo, ma vale specificare che ciò è dovuto non solo alla perdita dell'affetto, della compagnia e del sostegno che di fatto il coniuge defunto dava, ma anche a perdite di tipo pratico, si pensi alla suddivisione dei compiti e dei ruoli tra uomini e donne nel matrimonio (Stephenson, 1988). Inoltre è da considerare che una persona in condizione di vedovanza perde un punto di riferimento e deve misurarsi con problemi di consistenza sociale, di identità, dovendo spesso rifarsi da capo abitudini e relazioni.

I giovani e gli uomini sembrano essere più vulnerabili, in fatto di stress da vedovanza. Per quanto riguarda i giovani, la morte del coniuge è un evento terribilmente inaspettato che frustra le aspettative per il futuro, quindi più difficile da sopportare. Quanto agli uomini, l'organizzazione, almeno quella tradizionale, della vita familiare, basata su innegabili disuguaglianze di compiti tra i coniugi, li pone, una volta vedovi, davanti a compiti e responsabilità per loro inusuali (se giovani, per esempio, la cura dei figli).

Lutti e gravi perdite a parte, ripetiamo che lo stress dipende meno dai “fatti” che da come il soggetto vive i fatti stessi, in altri termini di-

pende dal tipo di personalità del soggetto, oltre che dalle circostanze e dal loro significato. In un ipotetico elenco dei fattori di stress, che, come abbiamo visto, vedrebbe al primo posto la morte di una persona cara, pensiamo che più si “scende” e più facilmente si incontrano fattori di stress dipendenti dal vissuto dei soggetti, cioè non gravi in modo autoevidente. Per una persona può essere un fattore di stress l’impegno a non perdere la coincidenza del treno x con il treno y, o con il pullman z, ciò che appare dall’esterno risibile. È ovvio che sulla via qui indicata facilmente possiamo imbatterci nelle cosiddette fobie e nelle ossessioni.

2. VISSUTI DI MALATTIA

Quel che ci interessa mettere in luce, in rapporto a simili idiosincrasie, è l’importanza del modo che noi abbiamo di essere malati, di “fare” gli ammalati. Indipendentemente dunque dalla causa della malattia che ci affligge, somatica, psicosomatica, è importante il modo in cui noi, se malati, viviamo la nostra malattia, come la percepiamo, quali cause attribuiamo ad essa. Tutti sanno che una persona può far fronte ai suoi impegni quotidiani, piacevoli o meno, lavorativi o non lavorativi, anche se non si trova in buone condizioni di salute, mentre un’altra persona, per così dire, “si mette in malattia” anche a causa di pochi decimi di grado di temperatura in eccesso. Meno noto è che il tempo necessario a una persona per guarire, anche nel caso di malattie tanto rilevanti da richiedere il ricovero in ospedale, sta in rapporto con il modo di partecipare al processo di cura, e con la sensazione del paziente di avere a che fare con le cause della malattia. In altri termini, se il paziente si sente responsabile, a torto o “a ragione”, della sua malattia, non è escluso che guarisca più lentamente che nel caso in cui egli senta la malattia come un evento che semplicemente gli è capitato. È un fenomeno che sembra più evidente nel processo di cura e guarigione delle ferite provocate da incidenti, infatti gli incidenti sul lavoro, stradali, domestici o di altro genere si prestano benissimo alla autocolpevolizzazione da parte della persona ferita, che, in termini cognitivistici, attua “attribuzioni causali” fondamentalmente erronee.

3. SOSTEGNO SOCIALE E PREVENZIONE

Se lo stress nuoce alla salute, che cosa giova alla salute, secondo la psicologia sociale? Tornando al sondaggio sopra menzionato, potremmo suggerire che stili di vita e di lavoro più rilassati e maggiore sicurezza in genere, in particolare economica, dovrebbero giovare alla salute provocando meno stress. Ciò che sembra essere, meno genericamente, decisivo ai fini della salute è comunque il “sostegno sociale” (Argyle, 1992). Per sostegno sociale si intende l’insieme o rete di persone e situazioni, anche organizzate, che possono offrirci conforto, consigli (anche sanitari) e aiuto; in altri termini la nostra salute sembra stare in rapporto proporzionale inverso con il nostro isolamento sociale: tanto maggiore il secondo, tanto minore la prima.

In merito alla prevenzione, a parte l’utilità del sostegno sociale, sappiamo che certi comportamenti possono provocare malattie o ferite anche gravi e letali, quindi si tratta di saper convincere le persone a evitarli, quando non è possibile proibirli per legge, come è avvenuto in Italia nel 1987 prima, e successivamente nel 2000, a proposito della guida senza uso del casco di moto e ciclomotori, o come è avvenuto a proposito del fumare nei cinema e nei locali pubblici.

L’obbligo o la proibizione per legge non bastano, specie quando i comportamenti nocivi per la salute stanno nell’ambito della vita personale e privata delle persone. A parte gli effetti perversi del proibizionismo, il quale incrementa il mercato clandestino e la criminalità piccola e grande (ovviamente ci riferiamo ad alcolici e droghe), senza contare l’incremento del fascino del comportamento proibito o della merce vietata; a parte gli interessi economici legali dei produttori di alcolici, tabacchi, ma anche di auto e moto dalle alte prestazioni, non adatte alle capacità di guida dei comuni utenti (92.000 persone sono morte in Italia a causa di incidenti stradali tra il 1987 e il 1997); a parte gli interessi economici illegali dei produttori di sostanze psicoattive (droghe), fattori che ci suggeriscono di considerare i singoli comportamenti dannosi per la salute quasi come la logica conseguenza consumistica del nostro sistema economico e sociale — a parte dunque tutto ciò, per convincere le persone a evitare i comportamenti eventualmente dannosi per la salute, tra i quali attualmente ha un ruolo di rilievo anche l’attività sessuale,

“comportamento” che più privato non si può, quando essa è praticata in modo diremmo casuale e senza l’uso del preservativo, in quanto esposta ai possibili rischi dell’HIV e alle note conseguenze (“sieropositività”, AIDS), è necessaria l’informazione a tutti i livelli, con il sostegno di campagne pubblicitarie.

In fatto di salute e di malattia, è di grande importanza, nonostante l’attuale tecnicizzazione delle diagnosi e delle terapie, la relazione tra i medici e i pazienti, anche in fatto di prevenzione. In realtà spesso i pazienti non fanno ciò che “ha ordinato il dottore”. Ciò potrebbe dipendere dal cattivo rapporto instauratosi, o dal non rapporto. Di conseguenza i medici dovrebbero essere formati (o autoformarsi) anche come operatori capaci di ascoltare e possibilmente comprendere i loro pazienti in quanto persone, indipendentemente da quanto i pazienti siano disponibili ad andare oltre la dimensione stretta dei loro sintomi, cioè a non limitarsi a richiedere farmaci.

4. LA SALUTE MENTALE

Non è facile definire la “salute” mentale, comunque sembra assai meno facile che non definire la salute in genere, ciò che vale anche per quanto riguarda la definizione della “malattia” mentale, rispetto alla quale la definizione di malattia “fisica” sembra assai agevole. Per esempio: noi possiamo simulare con una certa efficacia le allucinazioni auditive, fingendo cioè di “udire voci”, mentre non possiamo simulare efficacemente la cirrosi epatica. Ciò permette di pensare che, quanto alle diagnosi di malattie “fisiche”, abbiamo dei fatti, mentre non abbiamo, quanto alle diagnosi psichiatriche di “malattie” mentali, fatti: abbiamo vissuti, significati, sui quali operiamo o possiamo tendere a operare giudizi di valore (Rosenhan, 1973-1981). Altra cosa è, con le neuroscienze, eliminare la differenziazione tra salute in genere e salute mentale, tra malattia fisica e “malattia” mentale, considerando la seconda come una manifestazione, certo comunicativa secondo modi irriducibili ai sintomi “fisici”, di un qualche cattivo funzionamento a livello del sistema nervoso centrale. È così che leggiamo spesso che, per esempio, la depressione è “una malattia come tutte le altre”. Molto democratico, ma molto discutibile.

Ciò detto, resta che le persone hanno spesso problemi emotivi, soffrono di ansie, si sentono depresse, sono assediata da ossessioni, fobie e così via, ciò che pragmaticamente induce a proporre che la cosiddetta salute mentale sia una condizione priva delle suddette affezioni (Argyle, 1992). Dunque sembra serio pensare che forse sappiamo quello che la salute mentale “non è”.

5. SOSTEGNO SOCIALE E “MALATTIA” MENTALE

Se lo stress, come abbiamo visto, può provocare malattie più o meno gravi, costituendo per così dire un ponte tra eventi ambientali esterni e sintomi patologici, tra il sociale e il corporeo, quando si parla di “malattia” mentale è in questione il vissuto individuale, che enfatizza molti eventi non di per sé stressanti in modo evidente o assoluto, trasformandoli appunto in stress. Dove siamo in presenza di fattori di stress non assoluti, ma relativi e soggettivi, là troviamo problemi di tipo nevrotico.

Le persone afflitte da nevrosi tendono a tormentarsi e a tormentare chi è loro vicino, il coniuge, i familiari, i colleghi, gli amici, senza “validi motivi” e “a vuoto”, almeno agli occhi di chi non è nevrotico. In questo senso le nevrosi appaiono essere manifestazioni esasperate e tortuose della soggettività individuale, di introversione, di egocentrismo, ma anche di mancanza di sostegno sociale, la quale ultima tende tipicamente a essere provocato o aggravato dalla persona nevrotica stessa, che spesso non ha sufficienti o adeguate capacità (“competenze”) relazionali. Si potrebbe dire che le persone nevrotiche si giocano il sostegno sociale di cui hanno, come tutti, bisogno. D'altra parte il sostegno sociale non sembra essere un bene la cui disponibilità è particolarmente garantita nel sistema sociale ed economico in cui viviamo, e ciò forse contribuisce a spiegare la diffusione delle nevrosi, oltre che delle malattie da stress.

A questo proposito ricordiamo che sembra esistere un rapporto tra classe sociale di appartenenza e malattie mentali, nel senso che più si “scende” verso le “classi inferiori” e più casi si incontrano di disagio mentale, anche grave, come la schizofrenia, cosa che ovviamente non significa che le persone appartenenti alle “classi medie” o alle “classi alte” vadano esenti da ansie, fobie e ossessioni. La ragione di una simile distribuzione risiede nelle difficoltà di vita, cioè negli eventi stressanti,

direttamente o indirettamente legati al reddito percepito, che colpiscono ogni giorno le persone delle “classi inferiori”.

Poiché innegabilmente le persone nevrotiche appaiono disporre di scarse capacità relazionali, nel senso molto concreto del loro sapersi relazionare con gli altri, è molto interessante riflettere sulla possibilità che queste persone possano essere aiutate, per mezzo di forme professionali di aiuto, a *imparare* ciò che non sanno, le cosiddette abilità sociali (Argyle, 1992). Più che di psicoterapia qui si tratta di formazione e insegnamento da effettuare in gruppo: sorridere, guardare l'interlocutore, rispettare i turni nelle conversazioni, la cura del look, il mantenimento dei rapporti di amicizia e così via. È d'altra parte ragionevole sospettare simili forme di formazione, intuitivamente dirette alle classi meno abbienti, come espressioni (pensiamo ai vari galatei) di un'etica omologante e di una ingegneria psicologico - sociale che, se i nostri sospetti sono fondati, sembra sapere ciò che è, se non la salute mentale, la “giusta condotta”.

CAPITOLO IX

LA SOLIDARIETÀ

“Un uomo scendeva da Gerusalemme a Gerico e incappò nei briganti che lo spogliarono, lo percossero e poi se ne andarono, lasciandolo mezzo morto. Per caso, un sacerdote scendeva per quella medesima strada e quando lo vide passò oltre dall'altra parte. Anche un levita, giunto in quel luogo, lo vide e passò oltre. Invece un Samaritano, che era in viaggio, passandogli accanto lo vide e n'ebbe compassione. Gli si fece vicino, gli fasciò le ferite, versandovi olio e vino; poi caricatolo sopra il suo giumento, lo portò a una locanda e si prese cura di lui. Il giorno seguente, estrasse due denari e li diede all'albergatore, dicendo: abbi cura di lui e ciò che spenderai in più te lo rifonderò al mio ritorno. Chi di questi tre ti sembra sia stato il prossimo di colui che è incappato nei briganti?” (Vangelo secondo Luca, 10, 30).

I. SOLIDARIETÀ, SUOI IMPEDIMENTI, SUE MOTIVAZIONI

La nostra civiltà conosce da tempo il significato dei concetti di “solidarietà”, di “altruismo”, di “aiuto”, di “sostegno” e così via: il personaggio del “buon samaritano” è proverbiale. La psicologia sociale si pone in merito non pochi problemi, alcuni dei quali sono già rappresentati nella parabola. Il samaritano (una persona che vive in Samaria) è “buono”, è “prossimo” nei confronti del malcapitato (“ama il prossimo tuo, come te stesso”), mentre invece il “sacerdote” e il “levita” (membro della tribù israelitica di Levi) non sono buoni. Agiscono come se il malcapitato non fosse un loro “simile”.

Non sappiamo molto del sacerdote e del levita. Del samaritano sappiamo invece che la sua “compassione” si esprime con mezzi e denaro, e che egli possiede autorevolezza, si direbbe, da come dà istruzioni all'albergatore. Forse ha anche tempo.

Gli altri due sono “cattivi”? Nel testo implicitamente sono definiti “non prossimo”. Potrebbero, a quanto ne sappiamo, non avere “giumento”, “bende”, “olio e vino”, denaro; forse potrebbero aver fretta, o aver

scambiato, certo cinicamente, un uomo “mezzo morto” per morto, e così via.

I “cattivi” sono comunque “i briganti”, ladri e assassini.

“Da Gerusalemme a Gerico” noi — più del 50%, secondo H. Bierhoff e R. Klein (1988) — tendiamo, a causa della fretta e di altri motivi inerenti i nostri fatti personali, a evitare di “fermarci” per aiutare chi ne ha bisogno: forse è una spiegazione che riguarda anche il sacerdote e il levita della parabola.

Gli studiosi dell’argomento comunque insistono su un fatto occorso a New York nel 1964 (Zamperini, 2001). Una ragazza fu aggredita e quindi uccisa in un parcheggio non lontano da casa sua secondo modalità abbastanza spettacolari e tutt’altro che sbrigative, se è vero che il delitto ebbe la durata di oltre mezz’ora e non sfuggì ai cosiddetti testimoni. Orbene, i testimoni (ben trentotto persone) non intervennero direttamente, ma, sembra, qualcuno telefonò alla polizia in ritardo, infatti quando i poliziotti arrivarono sul posto la ragazza era morta.

Il caso newyorkese, come i casi analoghi, suscita rabbia e sconforto, e spinge a considerazioni giustamente amare, che nessuna spiegazione psicologico-sociale deve farci accantonare. Nello stesso tempo non dobbiamo dimenticare il fatto che i cosiddetti spettatori apatici ebbero sì la colpa di non aver tentato seriamente di impedire il compimento di un delitto che, per di più, essi avevano sotto gli occhi; ma il delitto in sé fu commesso da altri, da uno o più “briganti”.

Gli studiosi ritengono che l’essere in gran numero spettatori di situazioni di emergenza e rischio per un nostro simile, contrariamente a ciò che il senso comune suggerirebbe (il numero dà la forza), non facilita l’aiuto del malcapitato, ma ci rende apatici, in quanto nessuno si sentirebbe veramente responsabile, ovvero tutti si sentirebbero solo molto leggermente responsabili. Ciò significa che, indignazione a parte, per valutare episodi simili dovremmo considerare la loro realtà situazionale (Ross e Nisbett, 1991).

Studenti sperimentalmente chiamati a dar corpo a una simile spiegazione da B. Latané e J. Rodin (alla fine degli anni sessanta) si comportarono, se soli, da “buoni samaritani” sperimentali nel 70% dei casi; se abbinati a un altro studente istruito a manifestare indifferenza a grida

femminili provenienti da una stanza vicina, le cavie si attivarono solo nel 7% dei casi (Bierhoff e Klein, 1988).

Torniamo alla realtà; talvolta può darsi che l'emergenza rischiosa per un nostro simile non appaia a noi, numerosi spettatori a caldo, così chiara ed evidente come quando ne leggiamo la cronaca fatta e finita sui giornali o ne audiovediamo il resoconto in tv. A caldo stentiamo a capire cosa succede alla vittima, forse si tratta di una lite tra amanti esacerbati, o di una lite in famiglia; forse, così il poeta, è bello assistere alle tempeste dalla riva; intanto rimaniamo passivi e gli altri spettatori non sono certo spinti a intervenire, se nessuno interviene. C'è il rischio di fare una brutta figura, di intervenire a sproposito, noi non siamo esperti, né abbiamo titoli in fatto di sedazione di violenze. Meglio chiamare la polizia. Peccato che la vittima resti tale.

All'apatia dello spettatore di massa, che dovremmo analizzare caso per caso con il maggior numero di particolari sulla situazione concreta e soprattutto sulla vittima, che potrebbe essere come quella bambina asiatica affogata in una piscina pubblica, anni or sono, in Germania, davanti a molti spettatori, uno dei quali attivo a immortalare l'annegamento con la videocamera, si oppone la compassione del "buon samaritano". Abbiamo suggerito che il samaritano ha delle possibilità di aiuto che gli altri due viaggiatori forse non hanno, ma certo il samaritano vuole aiutare il ferito, o sente che deve farlo. La questione è: perché?

Una risposta può trovarsi nella circostanza fortuita che il ferito abbia caratteristiche che facilitano al samaritano l'immedesimazione nel suo caso. A parte il comandamento ("ama il prossimo tuo, come te stesso") — che potrebbe avere non tanto la funzione di essere seguito, ma quella di essere trasgredito e di farci sentire colpevoli, come direbbe G. Mantovani (1998) — in questione è la condizione di "prossimo", di nostro "simile", della persona che noi aiutiamo, condizione evidentemente non data una volta per tutte. Non possiamo provare compassione per tutti, immedesimarci con tutti. Non possiamo sentire tutti come "prossimo". Probabilmente il malcapitato della parabola non appariva essere un levita o un sacerdote; forse era riconoscibile come un cittadino di Samaria anch'egli. Parenti più o meno stretti a parte, noi aiutiamo chi è più simile a noi, oppure chi ci piace. Le persone di "bella presenza" ricevono più

facilmente aiuto che non quelle prive di tale “fortuna”, le quali spesso ne hanno invece più bisogno.

Perché aiutiamo?

Perché abbiamo tempo e sappiamo, quando possiamo, immedesimarci nella vittima, perché non abbiamo esempi di apatia altrui, che ce lo impediscono, perché abbiamo anzi la capacità di guidare gli altri, perché la vittima ci piace. Ma è vero anche che spesso la solidarietà fa pensare all’atto di “baciare il lebbroso”.

In uno dei primi film di W. Allen, “Bananas”, il protagonista, intento a corteggiare una ragazza molto impegnata in cause politiche e solidaristiche, tra le quali l’aiuto ai malati di lebbra, allo scopo di ingraziarsi l’amata se ne esce a un tratto con l’indimenticabile battuta: “io amo la lebbra”. Qui è evidente in prima istanza il tornaconto dell’atteggiamento esagerato (umoristicamente) del protagonista: acquisire meriti agli occhi dell’amata; ma non serve che in questione siano faccende amorose perché nell’altruismo possa esser individuato un risvolto di tipo “lucrativo”. Più interessante e profondo è pensare che, film a parte, alcuni di noi amino “la lebbra” proprio in quanto essa consente di agire da altruisti; amiamo che “la lebbra” esista, allo scopo di acquisire meriti, anche ai nostri stessi occhi. Fare “il bene” accresce la nostra autostima.

2. SOLIDARIETÀ ORGANIZZATA E VOLONTARIA

Non vogliamo qui occuparci delle professioni d’aiuto, cioè delle attività remunerate, private o pubbliche, svolte da chi si occupa dei suoi clienti od utenti in quanto persone. Tra i professionisti dell’aiuto ricordiamo gli assistenti sociali, gli educatori, gli infermieri, i medici, gli psichiatri, gli psicologi e così via.

Pensiamo al buon samaritano, il quale agisce altruisticamente e aiuta senza remunerazione (mentre invece spende del suo), per “compassione”. Riteniamo probabile che molti professionisti dell’aiuto, qualora si vedessero togliere stipendio o guadagno, cercherebbero una nuova attività per vivere. Ciò suggerisce che, vocazioni e motivazioni a parte, il professionista dell’aiuto, com’è logico, aiuti e per così dire sia “solidale”, per guadagnarsi da vivere, anche se è raro che quest’argomento sia toccato (Spinosi, 2000).

D'altra parte non sembra difficile sostenere che tutte le professioni hanno effetti, più o meno mediati, d'aiuto: l'avvocato che ci rappresenta e ci consiglia non "aiuta"? Il meccanico che ripara la nostra auto non "aiuta"? Il vigile urbano che dirige il traffico respirando aria inquinata non "aiuta"? Il commercialista che si occupa delle nostre pene fiscali non "aiuta"? L'elettricista che mette le mani dove noi non oseremmo non "aiuta"? I commercianti che vendono quello che ci serve o ci piace non "aiutano"?

Si può osservare che questi ultimi professionisti "aiutano" i loro simili in modo mediato dagli oggetti e dalle situazioni che costituiscono la loro specialità, e che non "aiutano" altruisticamente o per solidarietà, ma perché sono pagati, purché siano pagati. E gli altri invece? Proviamo a non pagare il conto al nostro psicanalista. Proviamo a sospendere l'erogazione del Sistema Sanitario Nazionale al nostro medico curante.

Dobbiamo dunque occuparci dei "samaritani organizzati e volontari", i cui eventuali tornaconti hanno a che vedere solo con remunerazioni affettive, emotive, psicologiche, spesso inconsapevoli, e le cui attività non hanno come fine il profitto (*non profit*). Il cosiddetto volontariato, dunque, di cui sempre di più si parla in corrispondenza al bisogno di partecipazione sociale delle persone e in corrispondenza allo smantellamento progressivo dello Stato sociale (contrazione della spesa pubblica, statale o locale, per servizi di utilità sociale), è un insieme estesissimo, anche in Italia, di attività che hanno a che fare con i problemi delle persone anziane, delle persone indigenti, degli adolescenti, dei disoccupati, delle persone immigrate e relativamente prive di punti di riferimento, delle persone dedite alle droghe incluso l'alcolismo, dei senza casa e così via. Altre forme di volontariato sono dirette a problemi inerenti, anche a livello internazionale, l'opposizione al militarismo e alle soluzioni belliche, i diritti delle persone che si trovano in carcere (anche per motivi politici), inerenti l'uso estesissimo della tortura e della pena di morte e così via. I feriti moribondi sulla via di Gerico sono innumerevoli e innumerevolmente vari.

3. L'AUTO AIUTO

Il concetto di solidarietà e il concetto di altruismo, sotto il segno dell'aiutare, hanno molto a che vedere l'uno con l'altro, ma non devono

essere confusi (Emiliani e Zani, 1998). La solidarietà può anche essere “espressa” soltanto, l’aiuto si dà o non si dà.

La solidarietà ha a che vedere, tra l’altro, con il fare in gruppo ciò che da soli o in pochi volentieri è impossibile. Pensiamo alle Società di Mutuo Soccorso, realizzate nel corso del ventesimo secolo con lo sviluppo del movimento operaio, concretamente rappresentate dalle cosiddette Case del Popolo, luoghi dove le persone appartenenti al proletariato potevano (e possono), tramite la solidarietà, ambire a quella educazione, svago, salute, senza contare l’attività politica e sindacale, che isolatamente sarebbero (stati) per loro impraticabili.

Una forma più recente, almeno in Italia, di solidarietà tra persone unite dall’aver esse in comune lo stesso problema è l’auto aiuto (auto mutuo aiuto). Negli USA e in Gran Bretagna il fenomeno (*self help*) è di vecchia data ed estesissimo (oltre il mezzo milione di organizzazioni), e non riguarda soltanto l’autogestione della salute (e salute mentale), bensì, come elencano A. Noventa, R. Nava e F. Oliva (1990), anche l’autogestione di problemi personale e sociali che affliggono ragazze madri, ragazzi padri, vedovi, “ex delinquenti”, divorziati, giocatori d’azzardo, adulti senza figli, persone adottate alla ricerca dei genitori, dirigenti disoccupati, anziani “contrari alla discriminazione degli anziani”, anziani favorevoli allo “sviluppo del potenziale umano”, “omosessuali non vedenti”, membri di famiglie nelle quali si è verificato abuso sessuale, madri lesbiche, persone “indebitate”, padri divorziati con figli affidati alle madri, “cattolici divorziati”, donne maltrattate dal marito, madri con figli nati morti, genitori con figli adepti di “sette religiose”, madri “che svolgono una professione”, genitori che hanno perso figli per morte improvvisa, madri di gemelli, genitori “che hanno la sensazione di maltrattare i figli”, “ex fumatori”, genitori di figli con difficoltà di apprendimento e così via.

Il fenomeno, come appare negli USA, ha caratteristiche di atomizzazione “specialistica”, di protagonismo “vittimologico”, direbbe C. Lasch (1984), e sembra essere un segno dell’accennata crisi dello stato sociale, ma, letto insieme all’astensionismo elettorale (che ha in USA ragioni anche burocratiche, oltre che politiche), potrebbe avere anche valenze “politiche”.

Con l'auto aiuto le persone si sostengono scambievolmente, con il supporto di professionisti o senza tale supporto, su un problema, di salute o di altro genere, che esse condividono e sul quale esse hanno una *competenza* (è il caso di dire) privilegiata. Il "sostegno sociale" che esse ottengono e danno deriva dal sollievo che il gruppo consente al singolo correttivamente rispetto a un vissuto di solitudine e di unicità, di impotenza davanti a un problema, a un danno, e si produce per mezzo del sostegno emotivo, del sostegno tecnico, delle informazioni ricevute e date (sentirsi utili), del supporto materiale; anche una serie di numeri telefonici da chiamare in caso di bisogno può servire.

Interessante, per concludere, è la testimonianza di J. Chamberlin (1988) sulla nascita dell'auto aiuto psichiatrico in USA, in questo caso caratterizzata da insoddisfazione per l'aiuto professionale, pubblico e privato. "Ci siamo riuniti insieme per esprimere la nostra rabbia e la nostra disperazione per il modo in cui eravamo trattati, scrive la Chamberlin. Da quella esperienza si è sviluppata la convinzione che noi dobbiamo costruire le nostre alternative".

CAPITOLO X

LA VIOLENZA

La guerra è la più cospicua espressione della distruttività umana. Le innegabili motivazioni e necessità politiche, economiche, religiose, e ovviamente militari, delle molte guerre passate e presenti, non sembrano tuttavia sufficienti a farci comprendere le speciali forme di violenza e di crudeltà che nel contesto della guerra si manifestano. Se la guerra, per così dire, è un copione decisivo in fatto di distruttività, esso non di rado è interpretato secondo modalità che eccedono il “lavoro”, pur sporco, che la guerra impone.

Merita certo chiarire che le molte decine di milioni di morti militari e soprattutto civili nelle guerre del ventesimo secolo tolgono ogni possibile enfasi ai discorsi sulla violenza nella vita quotidiana, ma ci pare che la psicologia sociale sia più utile per comprendere, senza mistificazioni, quest’ultima e semmai gli eccessi di violenza e crudeltà in tempi di guerra, che non la guerra, le guerre.

La distruttività, la violenza, il “comportamento aggressivo”, sono oggetto di teorie che da una parte rimandano alla naturalità umana , dall’altra alla socialità . Secondo l’etologo Konrad Lorenz l’aggressività, cui ha dedicato uno studio pubblicato nel 1963, è innata, ineliminabile e funzionale, tanto nell’uomo che negli altri animali, alla sopravvivenza della specie. Vi sono dunque analogie tra certi comportamenti aggressivi umani e certi comportamenti aggressivi animali (lotte per assicurare spazio sufficiente alla specie, rivalità tra capobranco, scarsa o nulla amichevolezza verso gli estranei, maggiore aggressività maschile, esteriorizzazione gestuale di ostilità e così via). Dunque il mondo animale diviene, rifacendoci a Lorenz, un modello per comprendere l’uomo, o almeno ridare senso “naturale” a certi comportamenti umani, come la cosiddetta ritualizzazione della violenza e della lotta, quale si manifesterebbe nelle manifestazioni agonistiche sportive. Chi non provasse simpatia per le Olimpiadi, dovrebbe dunque paragonarle alla guerra mondiale che esse “ritualizzano” e ricredersi.

I. LA TEORIA FRUSTRAZIONE-AGGRESSIVITÀ

A proposito di “ineliminabilità” del comportamento aggressivo, o distruttivo, ci sembrano di grandissimo interesse certe implicazioni della teoria, giustamente famosa, formulata negli anni trenta da J. Dollard e colleghi. Essi proposero, scrive A. Mummendey (1988), che l’aggressività sia legata alla frustrazione che si oppone sulla via del raggiungimento di un obbiettivo.

“Aggredire” deriva dal latino *aggredi*, “avvicinarsi”, “farsi sotto”; “frustrazione” deriva dal latino *frustrare* e *frustrari*, “mandare a vuoto”, a sua volta connesso all’avverbio *frustra*, “senza effetto”. Quando si manifesta qualche forma di aggressività, distruttività, violenza, ciò significa, secondo la teoria, che è intervenuta una qualche frustrazione; d’altra parte non c’è frustrazione che non causi aggressività.

Peccato che sia impossibile che non si presenti, sul nostro cammino, qualche frustrazione; quindi la prospettiva teoretica di infallibile verificabilità del nesso frustrazione-aggressività toglie forza alla spiegazione di Dollard e colleghi. In altre parole: se è sempre possibile trovare una frustrazione a monte dell’aggressività, la teoria di Dollard è troppo robusta per essere valida. Si potrebbe osservare che il pilota che scarica una bomba su un obbiettivo (comportamento distruttivo) non agisce a causa di frustrazione, ma perché ha ricevuto un ordine in tal senso: è un “professionista”. Inoltre, secondo esempi meno drammatici, una frustrazione (per esempio il traffico sempre lento e caotico) può provocare stress (per esempio al conducente dell’autobus), con quel che ne consegue in termini di reazioni emotive, tra le quali l’aggressività è solo una: altre potrebbero essere il mal di testa, l’insonnia, o in tempi lunghi l’ulcera. Uno sciopero ferroviario che ci colga impreparati nel corso di un viaggio, mandandolo a vuoto, può con le sue conseguenze metterci in stato di tensione (se per esempio dobbiamo escogitare una soluzione alternativa) creandoci ansia.

In effetti ciò che una frustrazione causa invariabilmente non è l’aggressività, ma la rabbia, come propose in anni meno lontani L. Berkowitz (Mummendey, 1988).

Con questa messa a punto la teoria di Dollard potrebbe essere riformulata come segue: la frustrazione sfocia nella rabbia (ciò che intendiamo con l’espressione “mi fa arrabbiare”), la quale può esprimersi in vari modi, uno dei quali è l’aggressività. Ma di rabbia si può anche piangere,

dalla rabbia ci si può difendere irrigidendosi fino a “provocarsi” un mal di testa, si può impallidire di rabbia. Si può inoltre convogliare la rabbia e l’indignazione nella classica lettera, ironica o sarcastica o di pura protesta, contro l’ingiustizia patita per esempio a causa dello sciopero ferroviario di cui sopra, indirizzandola al quotidiano preferito, che magari non la pubblicherà, provocando al frustrato nuovi motivi di frustrazione.

La rabbia può dunque essere sfogata, oppure no, trasformata, oppure no, espressa contro ciò che la ha causata, oppure no. A quest’ultimo proposito sappiamo com’è facile che l’obbiettivo diretto sia sostituito da un altro obbiettivo, specie se quest’ultimo è più disponibile e facile da colpire. Sfogliamo così la rabbia causataci da x su y . Il nostro direttore ci fa arrabbiare, ma ci sfogliamo non con lui: alla prima occasione strappiamo una sua missiva, oppure a casa esplodiamo con il coniuge, tormentiamo i figli e così via.

2. LA VIOLENZA DELLE ARMI

L. Berkowitz ha messo in evidenza secondo logica quello che è, sul comportamento aggressivo, l’effetto delle armi. In USA verso la fine degli anni ottanta si contavano sette milioni di pistole, a quanto riporta G. Gennaro (1993), escluse le altre armi da fuoco; oggi si parla, non sappiamo quanto credibilmente, di settanta milioni di pistole e centotrenta milioni di fucili; in Italia vi sono, oltre al resto, almeno un paio di milioni di fucili da caccia. Sappiamo tutti come la relativa facilità di procurarsi armi da fuoco possa facilitare il precipitare catastrofico di una reazione distruttiva, ma in questione non è tanto la maggiore pericolosità di un comportamento aggressivo messo in atto per mezzo di armi proprie, armi da fuoco in testa, ciò che sarebbe banale. In questione è la funzione suggestiva svolta dalla presenza e disponibilità delle armi. In altri termini la presenza sulla scena aggressiva dello strumento arma ha una sua “responsabilità” nello sfogo distruttivo. Lo strumento arma ci “detta” nella pratica ciò che esso rappresenta, e in una certa misura ci usa. È utile che la psicologia sociale, basata su una concezione situazionale e ambientale dell’agire umano, tenga conto anche delle “masse” di strumenti tecnici (Rossi, 1993), incluse le armi, che “circondano” le persone influenzandone l’agire.

3. MODELLI DISTRUTTIVI

Se abbiamo intravisto la distruttività umana come manifestazione fondamentalmente “animale”, che ha a che vedere con gli istinti di conservazione della specie (Lorenz), potremmo vederla come risultato dinamico della tensione tra principio di piacere e principio di realtà (Freud), tra bisogni, passioni (pulsioni), e condizioni psicologico—sociali di soddisfacibilità, senza contare la congettura di una metafisica pulsione di morte, distruttiva, opposta alla pulsione erotica, vitale (Freud).

Se con J. Dollard la distruttività risulta da precise frustrazioni di precisi bisogni e mete della vita quotidiana, vi sono d'altra parte spiegazioni della distruttività come comportamento che noi apprendiamo, cioè impariamo, dal e nel nostro ambiente familiare, sociale e culturale.

Quanto detto sopra a proposito della influenza delle armi dovrebbe metterci sulla strada per capire ciò. Intorno a noi non mancano certo, tra gli altri, modelli di violenza e di soluzione violenta, veri e propri “campioni” che divengono essi stessi come una sorta di seconda natura che ci determina nel corso del nostro sviluppo sociale. Anche in questo senso è ammissibile pensare che la cultura è la natura dell'uomo.

Un criminologo nordamericano, E.H. Sutherland, propose negli anni cinquanta, in merito ai fenomeni di “devianza”, pietra di paragone che ci pare utile per comprendere la distruttività come frutto di apprendimento, che il comportamento deviante si apprende stando in contatto con “modelli” devianti — dunque anche la devianza ha delle regole e paradossalmente tutto un alone “etico”. Un “vero” deviante, per esempio un ladro, o un rapinatore, possiede dei “valori” da deviante, e guarda con disprezzo i “dilettanti”, gli informatori della polizia eccetera.

Tornando alla distruttività, non si può negare che operi nel nostro mondo, in concorrenza schiacciante con le opinioni e predicazioni non violente e pacifistiche, una forte cultura della violenza e della soluzione violenta dei conflitti (in questo senso la violenza sarebbe da guardare non come “devianza”, ma come “norma”), ce lo mostrano, se non i fatti, i *mass media* e ce lo rappresenta senza sosta la fiction televisiva e cinematografica.

Sutherland (Gennaro, 1993) propose che un individuo può avere a che fare sia con persone e gruppi sfavorevoli alla devianza che con gruppi

ad essa favorevoli, e che egli diventa deviante quando prendono il sopravvento, intorno a lui, le definizioni favorevoli alla devianza, non solo: quando le definizioni favorevoli alla devianza e le sue manifestazioni sono ai suoi occhi prestigiose. Un ragazzo cresciuto e immerso in un ambiente urbano che gli mostra “perdenti” le figure non devianti, e invece “vincenti” le figure devianti, avrà così più facile la via verso la devianza: probabilmente non la sentirà come tale.

In ambito sperimentale psicologico-sociale A. Bandura e altri (Mummeny, 1988), hanno provato sperimentalmente che un gruppo di bambini esposti alla visione di una “violenza” compiuta da un adulto su dei giocattoli e poi premiata, imitano quel comportamento, mentre non lo imitano quando esso non è premiato. Ci sembra che il concetto sutherlandiano di “devianza prestigiosa” e quello banduriano di “violenza premiata” possano essere articolabili.

A proposito di bambini e di visioni è ovvio che le migliaia di ore (annue) che i bambini (e gli adulti) trascorrono davanti alla tv non possono essere trascurate. Ciò vale in genere, e in particolare in fatto di modelli di stili violenti di soluzione dei conflitti. Qualcuno ha d'altra parte fatto notare che per esempio Auschwitz è un orrore prodottosi senza modelli tv (all'epoca inesistenti). Probabilmente, come abbiamo già accennato, le decine di migliaia di immagini (per lo più finzionali) di morti ammazzati e di feriti che sfilano davanti ai nostri occhi e davanti agli occhi dei bambini, in tv, hanno più l'effetto di abituarci alla violenza che non quello di influenzarci in direzione della violenza. Probabilmente la tv ha tra i molti l'effetto di abituarci a essere spettatori, non solo della violenza, è ovvio. Comunque sia, la tv mette in onda molta *fiction* violenta (film e telefilm), a quanto pare allo scopo di raccogliere *audience*, ma la *audience* siamo noi a fornirla.

4. VIOLENZA DI GRUPPO

Tornando a ciò che si accennava all'inizio del capitolo circa le speciali e “inutili” violenze e crudeltà commesse in tempo di guerra, vogliamo trarre spunto dal lavoro di D.J. Goldhagen (1996), lo storico nordameri-

cano che ha studiato, nel contesto di una sua ricerca sulla partecipazione dei “tedeschi comuni” all’olocausto, i massacri di partigiani e soprattutto di persone ebrae realizzati nel corso della seconda guerra mondiale in Polonia dai “battaglioni di polizia” (*Ordnungspolizei* — *Orpo*) tedeschi, corpi paramilitari che operavano di conserva con l’esercito tedesco.

Goldhagen vuole dimostrare che lo sterminio non fu realizzato solo dai nazisti, come solitamente si crede, ma che fu invece un intero popolo, appunto “i tedeschi”, a sostenerlo. Il suo studio sui battaglioni di polizia all’opera in Polonia mira a evidenziare che i membri dei battaglioni non erano uomini particolarmente addestrati o motivati, bensì che erano “riservisti” non giovanissimi e spesso “padri di famiglia”, cresciuti e immersi in un ambiente familiare, sociale e culturale “tradizionalmente” antisemitico. Goldhagen sostiene che il modello culturale “comune” tedesco era intriso di antisemitismo, che l’aggressività contro le persone ebrae era diventata con l’avvento del nazismo la regola, e che quindi le vere atrocità commesse dai battaglioni di polizia su persone ebrae inermi, donne, bambini, vecchi e ammalati ospedalizzati inclusi, non devono essere imputate tanto all’organizzazione teutonica e nazista dei battaglioni, in realtà secondo Goldhagen non “perfetta”, quanto alla mentalità antisemitica degli “uomini comuni” che li componevano.

Ora, se è innegabile che l’accanimento dei battaglioni contro le persone ebrae raggiunse intensità mostruose per crudeltà e sadismo e disprezzo, ben oltre le pur sporche necessità di “pulizia etnica”, noi pensiamo che Goldhagen, nella sua requisitoria contro i “tedeschi comuni”, non tenga sufficientemente conto della dimensione di gruppo e di massa nella quale le atrocità furono realizzate da quei “padri di famiglia” di mezza età. In altri termini Goldhagen non valuta abbastanza la psicologia sociale del massacro organizzato (C. Browning, 1992).

Quei “tedeschi comuni” erano inquadrati e comandati, operavano in squadre, dunque la loro responsabilità individuale contava meno della loro irresponsabilità di gruppo. Tra l’essere “educati” a odiare l’“ebreo”, “nemico” da sempre e nel presente “responsabile dei bombardamenti sulla Germania”, e il concreto riempire fosse con “strati” sovrapposti di vere e concrete persone ebrae, bambini, donne, vecchi e ammalati inclusi, già uccise, insieme a quelle “soltanto” ferite, tutti insieme “pressati” fino all’orlo, evidentemente c’è un rapporto causale, sì, ma indiretto. Tra l’atteggiamento o credenza o modello antisemitici e il mostruoso

comportamento concreto riferito, uno dei tanti per altro, esiste una serie di mediazioni che ci inducono a pensare che Goldhagen sopravvaluti il fattore specifico dei massacri, quello antisemitico, e che invece sottovaluti il fattore aspecifico, quello situazionale, di gruppo (o massa) organizzato.

Goldhagen cita, prendendone le distanze, il lavoro di S. Milgram in tema di “obbedienza agli ordini immorali”. Per l'appunto Milgram realizzò il suo esperimento di laboratorio con lo scopo di spiegare i motivi delle crudeltà commesse da militari in ossequio a ordini ricevuti, eccessi diremmo “d’ordinanza”, come il lancio delle bombe atomiche da parte dell’aviazione USA su Hiroshima e Nagasaki, o come i bombardamenti “alleati” su Dresda, in Germania, dei tedeschi su Coventry, in Inghilterra, ed eccessi “fuori ordinanza”, come ci sembra che furono, tra i tanti, quelli realizzati dai battaglioni di polizia tedeschi in Polonia, o quelli realizzati, per esempio a Mi Lai, da militari nordamericani nel corso della guerra in Viet Nam.

Milgram dimostrò che “uomini comuni”, direbbe Goldhagen, per principio (atteggiamento) contrari alla crudeltà, potevano trasformarsi in torturatori di un loro simile, caratterizzato da nient’altro che dalle sue prestazioni da allievo scadente nell’ambito dell’esperimento-pretesto, e, quel che più conta, vittima designata.

La trasformazione da “uomini comuni” in “torturatori” di un loro simile, secondo Milgram, dipende dalle circostanze, dalla situazione. “Non erano sadici”, afferma Milgram, erano soltanto persone abituate fin dalla loro infanzia all’ordine e alla organizzazione gerarchica: a obbedire all’autorità. Entrando nella situazione sperimentale essi passavano dalla condizione di “autonomia” alla condizione di “eteronomia”, e tendevano in modo allarmante a obbedire agli ordini, dati loro da un personaggio autorevole, di punire l’allievo scadente con crescenti scariche elettriche (finte).

In anni non lontani abbiamo visto foto inequivocabili e non sperimentali di soldati italiani in Africa (nel quadro della missione militare detta *Restore Hope*) intenti a torturare un prigioniero per mezzo dell’applicazione ai testicoli del malcapitato di fili elettrici collegati a una batteria: anche su questo punto Milgram sapeva quel che faceva, evidentemente.

Orbene, e con tutti i limiti che ha una situazione di laboratorio (Ross e Nisbett, 1991): se singoli uomini comuni (trascurabile nell'esperimento di Milgram la presenza femminile) possono trasformarsi in torturatori di un altro uomo comune solo perché sbaglia delle parole e un personaggio autorevole dà ordini in tal senso, non si stenta a credere che gruppi di individui organizzati militarmente possano essersi trasformati a comando in massacratori di persone che ai loro occhi incarnavano da sempre "il male" ed erano stati rappresentati dalla propaganda nazista come "non umani".

In qualche caso i soggetti di Milgram giustificarono la loro obbedienza con l'argomento che l'allievo era stato "troppo stupido", e che "aveva meritato" le scariche elettriche punitive. L'allievo, nell'esperimento di Milgram, è la vittima designata, intanto semplicemente per il posto che occupa e poi perché sbaglia (deve farlo, è la sua parte), cioè si macchia di errori.

Ciò è necessario e decisivo, insieme agli ordini del personaggio autorevole: che vi sia la costruzione sociale di una "macchia" da eliminare. Qui Goldhagen ha ragione, infatti "l'ebreo" era la "macchia" perfetta, la vittima designata per eccellenza, ma sbaglia quando non dà abbastanza rilievo alle circostanze della realizzazione dei massacri: comandi e organizzazione militare, dimensione di gruppo, che sono ciò che permette di trasformare atteggiamenti in comportamenti, di trasformare "uomini comuni" in sadici non comuni.

Non basta essere intrisi di antisemitismo, come Goldhagen sostiene che fossero i "tedeschi comuni", per fare ciò che i battaglioni di polizia fecero. È necessaria la caccia, la raccolta e il contatto organizzato con le vittime concrete, nella forma di un "lavoro" da eseguire tutti insieme in base a ordini.

Goldhagen d'altra parte rinforza il suo punto di vista con un argomento non trascurabile; ci informa del fatto che i membri dei battaglioni avevano la possibilità di rifiutarsi di partecipare al "lavoro sporco" cui erano chiamati, ma che pochissimi usufruirono di tale possibilità. Dunque il fattore antisemitico, conclude Goldhagen, era fortissimo.

Senz'altro, ma anche pochissimi dei soggetti di Milgram "disobbedirono", infatti dovevano, congetturiamo, sentirsi "obbligati", impegnati anche dal contratto stipulato con i responsabili dell'esperimento, dal denaro (all'epoca quattro dollari) riscosso all'inizio della prova, e dalla

compiacenza nei confronti dell'autorità scientifica e accademica. Non avevano motivi ideologici avversi alla vittima, eppure non si tirarono indietro.

Anche i membri dei battaglioni dovettero sentirsi obbligati, presi dallo "spirito di corpo", congetturiamo. Certo, erano intrisi di antisemitismo, ma non pochi, ammette Goldhagen, consideravano il "servizio" una porcheria.

Il fatto è che dire "no" in pubblico è difficile, più difficile dire "no" davanti alla propria squadra, fare la "mosca bianca", violare il "machismo". In psicologia sociale si parla di influenza della maggioranza, di prevalenza delle norme.

A proposito di norme A. Mummendey (1988) ricorda la cosiddetta teoria della norma "emergente", la quale propone che, in contrasto con la teoria della "deindividuation", in gruppo gli individui non perdano tanto individualità nell'anonimato, come voleva Le Bon cento anni fa, quanto tendano a seguire le norme che si affermano nella situazione. Se sono le norme distruttive a "emergere", come in Polonia all'epoca dei battaglioni di polizia, i gruppi e le masse le seguono. Se invece tentiamo di articolare le due teorie, vediamo che è pensabile che entrambe siano utili a capire gli eccessi di crudeltà che tanto ci interessano. Da una parte un individuo inquadrato in un corpo paramilitare si trasforma in *Herr Niemand* (Signor Nessuno), dall'altra, perdendo lui la sua individualità cadono i suoi valori normativi, e al loro posto emergono norme e valori nuovi, estremi, com'è nel caso studiato da Goldhagen. In più, con Freud, conta il capo, il quale può ispirare la cosiddetta norma emergente, con il suo comando: "ogni capitano è a un tempo il comandante in capo e il padre del suo reparto, ogni sottufficiale lo è del suo plotone" (Freud, 1921).

CAPITOLO XI

TRA GRUPPO E GRUPPO

I. RAPPORTI INTERPERSONALI, RAPPORTI INTERGRUPPI

Due ragazzi, studenti di scuola media superiore, coetanei, appartenenti alla classe media, italiani, abitanti nella città di Milano, vestiti in modo analogo e fruitori di mezzi analoghi per impiegare il tempo libero, certamente non “uguali” tra loro, ma con molte caratteristiche e molte abitudini in comune, potranno con ogni probabilità insultarsi e magari scontrarsi la domenica in occasione dell’incontro di calcio Inter-Milan, in quanto appartenenti uno a un club di tifosi interisti, l’altro a un club di tifosi milanisti, e riconoscibilmente, in quanto i loro analoghi abbigliamento saranno contrassegnati da sciarpe le une “nerazzurre”, le altre “rossonere”, da berretti e bandiere. Potranno insultarsi e scontrarsi senza tener conto di tutto quello che hanno in comune. Spesso, e paradossalmente, avranno in comune, non di rado con altre tifoserie italiane, anche le note e i ritmi dei loro cori da stadio, varianti solo nel punto in cui si denomina il Noi e il Voi.

Non vogliamo certo dare troppa importanza alla violenza calcistica, il presente capitolo vuole evocare ben altre tensioni; l’esempio ci serve in quanto è facile, non particolarmente drammatico e di esperienza comune (basta guardare, ascoltare): quando è attiva una situazione e quindi una dimensione intergruppi (interisti da una parte, milanisti dall’altra, nell’esempio) la dimensione interpersonale passa in secondo piano, seppure non è sospesa.

In altri termini il “gioco” relazionale che i due ragazzi dell’esempio farebbero incontrandosi in treno un giorno qualsiasi, privi di segni di riconoscimento calcistico, è relativamente imprevedibile, anche considerando tutto quel che essi hanno in comune, e diverso rispetto al “gioco” relazionale che faranno la domenica in “uniforme” da tifosi: relativamente prevedibile in quanto di gruppo, di massa, cioè uniforme.

Nell’ipotesi che i due ragazzi si incontrino in treno e inizino una conversazione, poniamo su questo o quel modello di stereo, di auto, su questo o su quel gruppo musicale, non sappiamo su che cosa, nella loro interazione conterà anche chi essi sono, conteranno cioè le loro persona-

lità, il loro modo relativamente imprevedibile di essere persone, la loro storia, i loro gusti e idiosincrasie.

Tra gli psicologi alcuni sarebbero d'accordo nell'affermare che la personalità dei due ragazzi, la domenica in zona stadio l'un contro l'altro intruppati, conta poco in quel che fanno, gridano e così via. Non solo, dunque, il fattore interpersonale (magari le somiglianze esteriori) sarebbe messo tra parentesi nella dimensione intergruppi, ma anche il fattore personalità. Alcuni psicologi in altri termini mettono in discussione l'idea che il comportamento abbia forme analoghe e uniformi in tutte le situazioni sociali (Ross e Nisbett, 1991).

Si tratta di una tensione tra concezioni individuali e concezioni sociali, infatti altri psicologi sostengono o hanno sostenuto la relativa uniformità tra il nostro comportamento individuale con una o due persone e il nostro comportamento in gruppo (Brown, 1988). Già S. Freud con *Psicologia delle masse e analisi dell'io*, aveva mostrato di non gradire affatto l'idea della prevalenza decisiva dei fattori situazionali di massa, riducendo la psicologia sociale alla dimensione individuale. In tempi meno lontani T.W. Adorno e altri, coniugando sociologia, marxismo e freudismo con la ricerca psicologica sul campo, studiarono la "personalità autoritaria" (T.W. Adorno *et al.*, 1950), cioè la tendenza ipotizzabile in molti individui a disprezzare e opprimere i "deboli" e a inchinarsi davanti ai "forti", la "tendenza al fascismo" e soprattutto al razzismo, per quello che ora ci interessa.

L'individuo autoritario, rigido e bigotto, secondo questi studiosi, è tale in quanto avrebbe subito nell'infanzia un'educazione oppressiva. L'oppressione subita troverebbe poi sfogo nel disprezzo pregiudiziale per le persone o gruppi, o minoranze, considerate diverse, "strane", o deboli. È in questo senso che i fattori di personalità sarebbero decisivi nella contrapposizione tra gruppi: bianchi e neri, cristiani ed ebrei, e così via.

È difficile non restare attratti dalla teoria ora accennata, ma è assai arduo credere che le contrapposizioni tra gruppi vedano agire *tutti* soggetti caratterizzati da "personalità autoritaria", che tutti i bianchi razzisti degli Stati meridionali in USA, per esempio, abbiano avuto un'infanzia caratterizzata da oppressione nel senso sopra tratteggiato.

Per tornare a fenomeni più vicini e meno seri, è difficile credere che le centinaia di giovani che in massa espongono, oggi, reciproche scritte "razziste" e simboli "nazi" nei nostri stadi abbiano tutti subito nell'infan-

zia qualche forma di repressione sessuale o in genere abusi di potere in famiglia.

È più ragionevole insomma credere, come osserva R. Brown (1988), che i comportamenti intergruppi siano legati all'emergere e consolidarsi di norme, di "giochi" collettivi di gruppo o di massa, legati questi ultimi alla cultura dominante nella società alla quale i gruppi appartengono, ma anche legati a ragioni situazionali.

2. NOI/LORO

2.1. Gruppi minimi

Se ci ricordiamo dell'esperimento realizzato da M. Sherif nel campo estivo per ragazzini nordamericani bianchi, maschietti della classe media, notiamo che i ragazzi, non appena suddivisi in due gruppi, iniziarono a mostrare atteggiamenti di una certa rivalità nei confronti degli altri, anche prima che gli sperimentatori dessero inizio alle gare sportive. Il fenomeno ci interessa in quanto, se è vero che le tensioni e i conflitti intergruppi possono dipendere da circostanze molto concrete e anche immediate, come da fattori di tipo culturale o sociale alquanto generici, da fattori inerenti politica, storia e tradizioni, quando non la religione, quest'insieme di cause forse serve a spiegare, se non a giustificare, le tensioni e contrapposizioni serie e corpose (per esempio tra bianchi e neri nel sud degli Stati Uniti). Non basta a spiegare contrapposizioni senza corpo né sostanza né storia, come quella tra i ragazzini dei due gruppi formati da Sherif, lasciando spazio ad un tipo di spiegazione in gran parte diretta alla funzione del gruppo in sé.

Un gruppo "in sé" sperimentale dev'essere il più possibile privo di corpo e senso: deve essere insignificante, rappresentare "il minimo".

H. Tajfel nel 1970 realizzò, tra gli altri, un esperimento su due gruppi "minimi" (Tajfel, 1981). Alcuni ragazzi estranei tra loro furono suddivisi in due gruppi a seconda che dichiarassero di preferire Klee a Kandinsky o viceversa. Non erano, dunque, appassionati di quell'artista e rivali degli appassionati dell'altro, come per esempio fu un tempo tra fan verdiani e wagneriani. Erano ragazzi, se non bambini, che lì per lì avevano "scelto" o Klee o Kandinsky, eppure finirono con l'avvantag-

giare (assegnando denaro) i membri del loro stesso gruppo, alla cieca: infatti sapevano solo di far parte del gruppo Klee o Kandinsky, mentre ignoravano chi ne facesse parte. Logicamente era prescritto ai ragazzi di non assegnare a se stessi il denaro. Anni dopo Tajfel spinse il suo “minimalismo” oltre: i due gruppi erano formati “a testa o croce” con una moneta. Eppure ne risultò ugualmente discriminazione.

Secondo Tajfel, in conclusione, il comportamento discriminatorio intergruppi (qui espresso nell’assegnazione di denaro) è determinato anche dalla pura e semplice “categorizzazione” noi/loro.

Secondo H. Tajfel le persone attuano discriminazioni non tanto in base a “valori” sociali quanto in base alla “categorizzazione”. La categorizzazione, un “meccanismo” cognitivo, consiste nel raggruppare un insieme di “oggetti” che hanno una o più caratteristiche comuni; essa è correlata sia alla sottolineatura tendenziale delle somiglianze nell’ambito della categoria, sia alla sottolineatura delle differenze tra le diverse categorie. Noi siamo “più uguali”, loro sono “più diversi”, ma “tutti uguali” tra loro: si esagera da una parte l’identità, dall’altra si esagerano le differenze, facendo d’altra parte di queste ultime un “Altro” monolitico.

La psicologia sociale secondo Tajfel può dunque essere utile a spiegare il fenomeno delle discriminazioni tra i gruppi, le quali, nonostante l’ipotesi abbastanza rassicurante formulata da Sherif con il suo esperimento svolto nel campo estivo, continuano anche quando gli interessi concreti dei gruppi non sono più in contrasto. Sarebbero dunque in questione una fondamentale “eterofobia” (paura morbosa dell’altro), matrice della “xenofobia” (paura morbosa dello straniero) e del razzismo (Palmonari, 1995).

2.2. Identità e controidentità

Il favoritismo per il proprio gruppo e la conseguente discriminazione dell’altro gruppo esprime un’acquisizione di identità che, di base, l’appartenenza a uno schieramento garantisce. Esperimenti analoghi a quelli di Tajfel, riferisce R. Brown (1988), furono realizzati da numerosi altri ricercatori, sia con soggetti infantili che con soggetti adulti, e confermarono i risultati di Tajfel e la sua teoria della categorizzazione.

Ora, se ciò è vero nel caso di gruppi “minimi”, privi di spessore, possiamo capire come e quanto fortemente il favoritismo, la discriminazione, gli stereotipi (“sporczia”, “violenza”, “disonestà”, “avarizia”, “fame di sesso” — sono alcune etichette stereotipe) si manifestino nel caso reale e quotidiano di schieramenti ricchi di spessore, dove giocano storia, cultura, politica, religione, etnia, o interessi economici.

La nostra immagine e il nostro amor proprio, la nostra autostima, secondo Tajfel, dipendono anche dall’immagine del nostro gruppo, del nostro schieramento, dunque ci impegniamo ad attribuire al nostro gruppo caratteristiche uniche e a considerarlo superiore, commenta M. Argyle (1992), il quale, a questo proposito, sottolinea un fenomeno assai interessante. Un gruppo, uno schieramento, una minoranza discriminata, per esempio i neri negli Stati Uniti, possono ribaltare i contenuti della discriminazione, degli stereotipi e dei pregiudizi, assumendo come valori quelli che invece, da parte dello schieramento opposto sono etichettati come disvalori. Ne può risultare dunque uno slogan come “nero è bello”, che condensa efficacemente i motivi di un’eventuale controdiscriminazione reattiva.

Una minoranza, in altri termini, può riformulare in positivo le etichette discriminatorie facendo di esse la propria identità. Negli Stati Uniti almeno dagli anni sessanta il movimento dei “Musulmani Neri”, successivamente le cosiddette Pantere Nere, fecero di tale tendenza un programma politico, non di rado a sua volta razzistico. In altri contesti e più recentemente il fenomeno della “fierezza omosessuale” (*gay pride*) appare essere il frutto di un analogo ribaltamento. Essendo gli omosessuali tendenzialmente etichettati secondo il registro della vergogna e dello scandalo, essi possono rovesciare la vergogna nel suo contrario, la fierezza, l’orgoglio, e denominare se stessi come *gay* (brillanti, allegri, trasgressivi), facendo, dello scandalo di cui essi sono ritenuti portatori, un’arma spettacolare (ci riferiamo alle note sfilate annuali).

Nei termini sociologici di un autore come H. Becker (1963), secondo la teoria dell’etichettamento (Gennaro, 1993), coloro che sono etichettati dalla maggioranza come facenti parte di un gruppo di *outsider* (estranei, fuori dal gioco), a loro volta possono considerare *outsider* i membri della maggioranza, rafforzandone stereotipi e pregiudizi. Nel processo di etichettamento tende dunque a rafforzarsi ciò che si etichetta, secondo

un gioco interattivo. Non escluderemmo che l'esibizionismo "razzista" e "nazi" di non pochi tifosi calcistici, per tornare a quest'esempio, possa essere compreso (non certo giustificato) secondo tale idea.

3. RELAZIONI INTERGRUPPI DAL PUNTO DI VISTA CULTURALE ED ECONOMICO. INTERVENTI

3.1. Cultura

Le differenze culturali tra gruppi, cioè tra i loro rispettivi usi, costumi e visioni del mondo, sostanziano le tensioni e i conflitti tra maggioranze e minoranze, e anche tra minoranza e minoranza. I "bianchi" non di rado detestano, ripagati con la stessa moneta, i "neri", i quali a loro volta non vanno d'accordo con i "gialli". I "torinesi" detestano i "terroni", i quali (dalle porte di Torino in "giù") si odiano più o meno cordialmente tra "romani" e "fiorentini", tra "napoletani" e "siciliani", e via esagerando (è ovvio). I tedeschi disprezzano i turchi, detti "zulù", i turchi odiano riodiati i kurdi: tutti possono odiare tutti gli altri — in quanto "altri". Le storie fantascientifiche sugli "alieni" possono essere viste, tra l'altro, come rappresentazioni di questa variegatissima e umana infamia.

Le differenze culturali stanno evidentemente nella lingua della minoranza, quasi sempre ignota alla maggioranza, non di rado considerata bislacca, quasi uno "scherzo di natura"; nella religione, nella gestualità, nell'abbigliamento, nei rapporti interpersonali, nei rapporti uomo-donna (si pensi per esempio alla poligamia), nelle abitudini alimentari e così via. Una cultura può avere delle norme e dei valori che contravvengono alle norme e ai valori dell'altra: ciò contribuisce a creare tensioni e conflitti.

3.2. Economia

Si ricorderà che nei gruppi "minimi" il mezzo discriminatorio era l'assegnazione di denaro, si ricorderà inoltre che nell'esperimento di M. Sherif nel campo estivo per ragazzini i due gruppi erano messi in conflitto per mezzo di gare sportive, una coppa al vincitore, un temperino a testa ai membri del suo gruppo. Orbene, questo ci fa pensare ragionevolmente

che tutta una serie di tensioni e conflitti tra gruppi, tra schieramenti, tra etnie e così via, dipendano anche da motivi materiali, i quali ultimi sono facilmente riducibili alla disponibilità di denaro e alla qualità della vita.

Nel caso del Sudafrica, come ricorda M. Argyle (1992), una minoranza di bianchi aveva dalla sua il potere, la legge, e i diritti politici, e la distribuzione della ricchezza era sbilanciata in modo scandaloso a favore dei bianchi.

In realtà la distribuzione della ricchezza e della qualità della vita è il punto dolente di quasi tutti, se non di tutti i paesi del mondo. Pochi hanno molto denaro, molti mezzi, la maggioranza si divide (male) il resto. Anche in questa direzione, la nota direzione della “guerra tra poveri”, possono dunque essere spiegate le tensioni e i conflitti, il razzismo, la xenofobia. Non di rado, in questo senso, sono i residenti meno garantiti sul piano economico, dell’occupazione, dell’abitazione, a manifestare intolleranza nei confronti degli stranieri con i quali devono condividere il quotidiano, e con i quali non di rado sono in concorrenza. Ciò spiega perché facilmente nelle classi “basse” i pregiudizi razziali siano più palesi che non nelle classi “medie” o “alte”. Non è solo un fatto di educazione e di “buone maniere”, è un effetto del contatto e della lotta per mantenere quel minimo di benessere conquistato. La “correttezza politica” (un tempo definita con il suo nome: ipocrisia) è un lusso che non tutti possono permettersi.

Una distribuzione più equa (se non equa in assoluto) della ricchezza, una politica dell’occupazione, della casa, della scuola, della salute, dei “servizi”, più giusta, limerebbe, almeno, le unghie alla xenofobia, al razzismo e quant’altro. Invece tale politica improntata alla giustizia sociale non è potenziata, tende anzi, per motivi di “incompatibilità” economica, a essere smantellata anche nei paesi dove prima timidamente operava, mentre molti *mass media* soffiano sul fuoco della xenofobia e del razzismo, infatti fa un gran comodo a chi ha il potere economico e politico che i “poveri” si scannino tra loro, sprecando energie sociali e politiche con il razzismo e la xenofobia.

3.3. Interventi

Quanto precede costituisce nel suo insieme la matrice più concreta nella vasta e articolata fenomenologia delle tensioni e conflitti intergrup-

pi, le cui componenti psicologiche, razziali, culturali, religiose restano tuttavia da individuare e analiticamente articolare tra loro, caso per caso, a scopo di studio e di intervento (“ricerca attiva”, avrebbe detto K. Lewin).

Intervenire su tensioni e conflitti significherebbe, come abbiamo accennato, lavorare per prima cosa in direzione della giusta distribuzione della ricchezza, lavorare dunque politicamente. Mete meno ambiziose possono comunque essere guardate con interesse allo scopo di produrre interventi pratici “qui e ora”. Ancora l’esperienza di M. Sherif ci suggerisce qualcosa, là dove mostra che il conflitto tra i due gruppi di ragazzini fu attenuato mettendoli in contatto e dando loro uno scopo desiderabile comune. Durante la seconda guerra mondiale, scrive M. Argyle (1992), nell’esercito degli Stati Uniti l’esistenza di compagnie miste di bianchi e neri permise la realizzazione del contatto reciproco, con un calo netto delle diffidenze e ostilità reciproche.

Oggi la dimensione multietnica di molte comunità urbane può essere un’occasione per lavorare socialmente. La funzione degli operatori interculturali può diventare importante come promozione, anche dentro le tensioni e i conflitti, dell’informazione e degli scambi tra i gruppi, mettendoli in contatto e mobilitandoli su ciò che li unisce — come nell’esperienza di Sherif. Come in certi casi già avviene, sono necessarie delle reti costituite da esperti “mediatori”, “interpreti” non solo della lingua “degli altri” ignota alla maggioranza, ma anche della cultura “degli altri”, anch’essa ignota alla maggioranza.

Un impegno socio-culturale del genere ora accennato rinvia d’altra parte al problema di una politica di spesa, e allo “stato sociale”, proprio quello che invece è in corso di smantellamento anche nei paesi dove funzionava.

O vogliamo lasciarlo al “buon cuore” dei volontari, magari sovvenzionati selettivamente da “caritatevoli” privati?

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

I. OPERE SCIENTIFICHE

- Adorno T.W. (1950), *La personalità autoritaria*, trad.it., Comunità, Milano 1976.
- Allport G.W. (1954), *La natura del pregiudizio*, trad. it., La Nuova Italia, Firenze 1976.
- Amerio P. (1995), *Fondamenti teorici di psicologia sociale*, Il Mulino, Bologna.
- Argyle M. (1992), *Psicologia sociale della vita quotidiana*, trad. it., Zanichelli, Bologna, 1996.
- Avermaet van E. (1988), “L’influenza sociale nei piccoli gruppi”, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it, Il Mulino, Bologna 1991.
- Baron-Cohen S. (1995), *L'autismo e la lettura della mente*, trad. it., Astrolabio, Roma 1997.
- Bateson G. (1972), *Verso un'ecologia della mente*, trad. it., Adelphi, Milano, 1976.
- Battaglia F. (a cura di) (1967), *Enciclopedia filosofica*, 6 voll., II ed., Sansoni, Firenze.
- Becker H. (1963), *Outsiders*, trad. it., Edizione Gruppo Abele, Torino, 1987.
- Bierhoff H. e Klein R. (1988), “Il comportamento prosociale”, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Bowlby J. (1988), *Una base sicura*, trad. it., R. Cortina, Milano, 1989.
- Bronfenbrenner U. (1979), *Ecologia dello sviluppo umano*, trad. it., Il Mulino, Bologna, 1986.
- Brown R. (1988), “Le relazioni intergruppi”, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it, Il Mulino, Bologna 1991.
- Browning C. (1992), *Uomini comuni*, trad. it., Einaudi, Torino 1995 e 1999.
- Burr V. (1998), *Psicologia delle differenze di genere*, trad. it., Il Mulino, Bologna, 2000.
- Caratelli L. (1989) Chi vespa mangia le mele, Tesi di Laurea in Pedagogia, Facoltà di scienze della formazione, Università di Firenze, A.A. 1988-89.

- Cesa-Bianchi M. (a cura di) (2002), *Dentro la psicologia*, Mondadori, Milano.
- Chamberlin J. (1988), *Da noi stessi. Un contributo per l'auto-aiuto psichiatrico*, trad. it., A. Primerano, Roma, 1990.
- Dal Lago V. (1990), *Descrizione di una battaglia*, Il Mulino, Bologna.
- David M. (1966), *La psicoanalisi nella cultura italiana*, Boringhieri, Torino.
- Dazzi N. e Mecacci L. (a cura di) (1982), *Storia antologica della psicologia*, Giunti, Firenze.
- Dollard J. e Miller N.E. (1939), *Frustrazione e aggressività*, trad. it., Giunti, Firenze 1967.
- Durkin K. (1988), "La natura sociale dello sviluppo sociale", in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Eagle M. (1984), *La psicoanalisi contemporanea*, trad. it., Laterza, Bari, 1988.
- Emiliani F. e Zani B. (1998), *Elementi di psicologia sociale*, Il Mulino, Bologna.
- Festinger L. (1957), *Teoria della dissonanza cognitiva*, trad. it., Angeli, Milano 1978.
- Fornari F. (1967), *Psicoanalisi della guerra*, Feltrinelli, Milano.
- Freud S. (1915-1917), "Una visione del mondo", in *Introduzione alla psicoanalisi*, in Opere, vol. 11, trad. it., Boringhieri, Torino 1979.
- Freud S. (1921), *Psicologia delle masse e analisi dell'io*, in Opere, vol. 9, trad. it., Boringhieri, Torino, 1977.
- Freud S. (1929), *Il disagio della civiltà*, in Opere vol. 10, trad. it., Boringhieri, Torino, 1978.
- Gennaro G. (1993), *Manuale di sociologia della devianza*, Angeli, Milano.
- Goffman E. (1961), *Asylums*, trad. it, Einaudi, Torino 1970.
- Goffman E. (1963), *Il comportamento in pubblico*, trad. it., Einaudi, Torino, 1971.
- Goffman E. (1963), *Stigma*, trad. it, Ombre corte, Verona 2003.
- Goldhagen D.J. (1996), *I volenterosi carnefici di Hitler*, trad. it., Mondadori, Milano, 1997.
- Graumann C.F. (1988), "Introduzione a una storia della psicologia sociale", in *Introduzione alla psicologia sociale*, (a cura di M. Hewstone), trad. it., il Mulino, Bologna 1991.

- Gruenbaum A. (1984), *I fondamenti della psicoanalisi*, trad. it., Il Saggiatore, Milano, 1988.
- Hall C. e Lindzey G. (1957), *Teorie della personalità*, trad. it., Boringhieri, Torino 1966.
- Heider F. (1958), *Psicologia delle relazioni interpersonali*, trad. it., Il Mulino, Bologna 1972.
- Hewstone M. e Antaki C. (1988), “Teoria dell’attribuzione e spiegazioni sociali”, in *Introduzione alla psicologia sociale*, (a cura di M.Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Kardiner A. (1940), *L’individuo e la sua società*, trad. it., Bompiani, Milano 1965.
- Klemperer V. (1975), *LTI. La lingua del Terzo Reich*, trad. it., Giuntina, Firenze, 1998.
- Laplanche J. e Pontalis J.B. (1967), *Enciclopedia della psicanalisi*, trad. it., Laterza, Bari, 1973.
- Lasch C. (1979), *La cultura del narcisismo*, trad. it., Bompiani, Milano, 1981.
- Lasch C. (1984), *L’io minimo*, trad. it., Feltrinelli, Milano, 1985.
- Le Bon G. (1895), *Psicologia delle folle*, trad. it., Longanesi & C., Milano, 1980.
- Leyens J.P. e Codol J.P. (1988), “La cognizione sociale”, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Lewin K. (1931), *Teoria dinamica della personalità*, trad. it., Giunti-Barbera, Firenze 1965.
- Lewin K. (1948), *I conflitti sociali*, trad. it., Angeli, Milano 1980.
- Lewin K. (1951), *Teoria e sperimentazione in psicologia sociale*, trad. it., Il Mulino, Bologna 1972.
- Lorenz K. (1963), *L’aggressività*, trad. it., Il Saggiatore, Milano 1969.
- Maiorca L. (1999), *Dizionario di filosofia*, Loffredo, Napoli.
- Manstead A.S.R. e Semin G.R. (1988), “La metodologia in psicologia sociale: trasformare le idee in azioni”, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Mantovani G. (1998), *L’elefante invisibile*, Giunti, Firenze.
- McGuire W. e Hull R.F.C. (1977), *Jung parla*, trad. it., Adelphi, Milano 1995.
- Mead G.H. (1934), *Mente, sé e società*, trad. it., Giunti-Barbera, Firenze 1972.

- Merton R.K. (1949), *Teoria e struttura sociale*, trad. it., Il Mulino, Bologna 1971.
- Milgram S. (1974), *Obbedienza all'autorità*, trad. it., Bompiani, Milano, 1978.
- Miller A. (1979), *Il dramma del bambino dotato*, trad. it., Boringhieri, Torino, 1982.
- Mosse G.L. (1957-1987), *Ebrei in Germania tra assimilazione e antisemitismo*, trad. it, Giuntina, Firenze 1991.
- Mummendey A. (1988), "Il comportamento aggressivo", in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Noventa A., Nava R. e Oliva F. (1990), *Self-help*, Edizioni Gruppo Abele, Torino.
- Packard V. (1957), *I persuasori occulti*, trad. it., Einaudi, Torino 1989.
- Palmonari A. (1995), "Introduzione all'edizione italiana", in H.Tajfel, *Gruppi umani e categorie sociali*, trad. it., Il Mulino, Bologna 1995.
- Pearce B.W. (1989), *Comunicazione e condizione umana*, trad. it., Franco Angeli, Milano 1995.
- Pewzner E. e Braunstein J.-F. (1999), *Storia della psicologia*, trad. it., Einaudi, Torino 2001.
- Riedl R. (1981), "Le conseguenze del pensiero causale", in *La realtà inventata* (a cura di P.Watzlawick), trad. it., Feltrinelli, Milano 1988.
- Rosenhan D.L. (1973-1981), "Essere sani in posti insani", in *La realtà inventata* (a cura di P.Watzlawick), trad. it., Feltrinelli, Milano 1988.
- Ross L. e Nisbett E. (1991), *La persona e la situazione*, trad. it., Il Mulino, Bologna 1998.
- Sartre J.P. (1947), *L'antisemitismo*, trad. it., Edizioni di Comunità, Milano 1947.
- Shorter E. (1997), *Storia della psichiatria*, trad. it., Masson, Milano 2000.
- Skinner B.F. (1953), *Scienza e comportamento*, trad. it., Angeli, Milano 1978.
- Skinner B.F. (1948), *Walden due*, trad. it., La nuova Italia, Firenze 1975.
- Spinosi N. (2000), *Effetti formativi in psicoterapia*, E.T.S., Pisa.
- Spinosi N. (2004), *Wir Kinder. La questione del potere nelle relazioni adulti-bambini*, Firenze University Press, Firenze (<http://epress.unifi.it/>).

- Stalberg D. e Frey D. (1988), *Atteggiamenti: struttura, misurazione e funzioni*, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Stephenson G.M. (1988), *La psicologia sociale applicata*, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Stoetzel J. (s.d.), *Psicologia sociale*, trad. it., Armando, Roma, 1964.
- Stroebe W. e Jonas K. (1988), “Atteggiamenti: strategie per il cambiamento”, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Tajfel H. (1981), *Gruppi umani e categorie sociali*, trad. it., Il Mulino, Bologna, 1995.
- Thomson R. (1968), *Storia della psicologia*, trad. it., Boringhieri, Torino, 1972.
- Vegetti Finzi S. (1986), *Storia della psicoanalisi*, Mondadori, Milano.
- Vygotskij L.S. (1934), *Pensiero e linguaggio*, trad. it., Laterza, Bari 1990.
- Watzlawick P. (a cura di) (1967), *Pragmatica della comunicazione umana*, trad. it., Astrolabio, Roma, 1971.
- Watson J.B. (1913), “La psicologia dal punto di vista del comportamentista”, in *Storia antologica della psicologia* (a cura di N. Dazzi e L. Mecacci), trad. it, Giunti, Firenze 1982.
- Wiemann J. e Giles H. (1988), “La comunicazione interpersonale”, in *Introduzione alla psicologia sociale* (a cura di M. Hewstone), trad. it., Il Mulino, Bologna 1991.
- Winnicott D.W. (1957, 1962), *Il bambino e il mondo esterno*, trad. it., Giunti-Barbèra, Firenze, 1973.
- Zamperini A. (2001), *Psicologia dell'inerzia e della solidarietà*, Einaudi, Torino.
- Zani B. e Cicognani E. (2000), *Psicologia della salute*, Il Mulino, Bologna.

2. RIVISTE, PERIODICI

- Format (a cura di) (1997), “Indagine sullo stress in Italia”, in *Salute*, suppl. a *La Repubblica* (s.d.).

Rossi P. (a cura di) (1993), "La tecnica alla fine del millennio", in *Intersezioni. Rivista di storia delle idee*, 2, anno XII, Il Mulino, Bologna.

3. NARRATIVA

Bloy L. (1983), *Esegesi dei luoghi comuni*, trad. it., Memoranda ed., Massa 1986.

Camus A. (1947), *La peste*, trad. it, Bompiani, Milano 1948.

Carver R. (1974-1981), *Di cosa parliamo quando parliamo d'amore*, trad. It., Garzanti, Milano 1987.

Flaubert G. (1913), *Dizionario dei luoghi comuni*, in *Bouvard e Pécuchet*, trad. it., Einaudi, Torino, 1996.

Eco U. (1994), *L'isola del giorno prima*, Bompiani, Milano.

Zorn F. (1977), *Il cavaliere, la morte, il diavolo*, trad. it., Mondadori, Milano, 1978.

Finito di stampare da Grafiche Cappelli – Osmannoro (FI)